



**Современный  
Гуманитарный  
Университет**

**Дистанционное образование**

---

Рабочий учебник

Фамилия, имя, отчество \_\_\_\_\_

Факультет \_\_\_\_\_

Номер контракта \_\_\_\_\_

# **ОСНОВЫ ОБЩЕЙ ПСИХОЛОГИИ**

## **ЮНИТА 6**

### **ПСИХОЛОГИЯ МОТИВАЦИИ**

**МОСКВА 1999**

Разработано Г. В. Молчановой

Рекомендовано Министерством общего  
и профессионального образования  
Российской Федерации в качестве  
учебного пособия для студентов высших  
учебных заведений

## **КУРС: ОСНОВЫ ОБЩЕЙ ПСИХОЛОГИИ**

Юнита 1. Психология как наука. Природа и качественные особенности психики человека.

Юнита 2. Строение и социокультурная регуляция деятельности.

Юнита 3. Личность и ее индивидуально психологические особенности.

Юнита 4. Теории личности.

Юнита 5. Психология эмоциональных явлений.

Юнита 6. Психология мотивации.

Юнита 7. Психология ощущений.

Юнита 8. Психология восприятия.

Юнита 9. Память.

Юнита 10. Внимание.

Юнита 11. Психология мышления.

Юнита 12. Психология речи.

### **ЮНИТА 6**

Для студентов Современного Гуманитарного Университета

Юнита соответствует образовательной профессиональной программе №2

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН .....	4
ЛИТЕРАТУРА .....	5
ТЕМАТИЧЕСКИЙ ОБЗОР .....	6
1. Феномен мотивации .....	6
1.1. Понятия потребности, мотива, мотивации. Строение потребностно-мотивационной сферы .....	6
1.2. Эволюционное развитие потребностей и их актуализация. Мотивационные установки .....	8
1.3. Возможные основания классификации мотивов .....	11
1.4. Мотивы и сознание. Смыслообразующая функция мотивов .....	12
2. Биологическая мотивация: инстинкты .....	13
3. Специфика собственно человеческой мотивации .....	14
3.1. Отличительные характеристики мотивации человека .....	14
3.2. Проблема базовых потребностей человека .....	15
3.3. Механизмы развития мотивации человека .....	16
3.3.1. Мотивационное обусловливание .....	16
3.3.2. Мотивационное опосредствование .....	18
3.3.3. Эмоциональное переключение .....	21
3.3.4. Мотивационная фиксация .....	22
3.3.5. Мотивационная суммация .....	22
4. Теории мотивации .....	23
4.1. Мотивация в бихевиоризме .....	23
4.2. Мотивация в психоанализе .....	23
4.2.1. Классический психоанализ .....	23
4.2.2. Неофрейдизм .....	25
4.3. Исследование мотивации в школе К. Левина. Ситуативная мотивация и ее исследования .....	26
4.4. Мотивация в отечественной психологии .....	31
5. Экспериментальное исследование мотивации .....	32
5.1. Мотивация отдельных видов деятельности .....	32
5.2. Влияние мотивации на деятельность. Закон Йеркса-Додсона .....	34
ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ .....	37
ГЛОССАРИЙ*	

---

\* Глоссарий расположен в середине учебного пособия и предназначен для самостоятельного заучивания новых понятий.

## ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

**Феномен мотивации.** Понятия потребности, мотива, мотивации. Строение потребностно-мотивационной сферы. Эволюционное развитие потребностей. Актуализация потребностей. Мотивационные установки. Возможные основания классификации мотивов. Мотивы и деятельность. Мотивы и сознание. Смыслообразующая функция мотивов.

**Биологическая мотивация: инстинкты.**

**Специфика собственно человеческой мотивации.** Отличительные характеристики мотивации человека. Проблема базовых потребностей человека. Механизмы развития мотивации человека: обусловливание, опосредствование, эмоциональное переключение эмоций, фиксация, суммация. **Теории мотивации.** Мотивация в бихевиоризме. Мотивация в психоанализе. Исследование мотивации в школе К. Левина. Ситуативная мотивация и ее исследования. Мотивация в отечественной психологии.

**Экспериментальное исследование мотивации.** Мотивация отдельных видов деятельности. Влияние мотивации на деятельность. Закон Йеркса-Додсона.

## **ЛИТЕРАТУРА**

### **Базовая**

- \* 1. Вилюнас В.К. Психологические механизмы биологической мотивации. М., 1986.
- \* 2. Вилюнас В.К. Психологические механизмы мотивации человека. М., 1990.
- \* 3. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. Т.1, Т.2. М., 1986.

### **Дополнительная**

- 4. Леонтьев А.Н. Потребности, мотивы, эмоции. М., 1971.
- 5. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. М., 1976.
- \* 6. Экспериментальная психология. / Под ред. А.Фресса и Ж. Пиаже. Вып.5. М., 1976.
- \* 7. История зарубежной психологии. Тексты. М., 1986.
- 8. Якобсон П.М. Психологические проблемы мотивации поведения человека. М., 1969.

---

Примечание. Знаком (\*) отмечены работы, использованные при составлении тематического обзора.

Современный Гуманитарный Университет

## 1. ФЕНОМЕН МОТИВАЦИИ

### 1.1. Понятие потребности, мотива, мотивации. Строение потребностно-мотивационной сферы

**Феномен мотивации** представляет собой совокупность психических процессов, структур и функций, определяющих направление и интенсивность активности людей (и животных). К феномену мотивации относятся мотивы, разнообразные мотивационные факторы, прежде всего потребности, а также чувства, проявления воли и соответствующие качества личности.

Потребности являются одним из главных источников мотивов человеческой активности. Отдельно взятая **потребность** – это более или менее четкое осознание специфического дефицита в динамике информационного и вещественного обмена между личностью (организмом) и средой. Голод, жажда, незнание, чувство униженности, усталость, одиночество – примеры некоторых потребностей. Уже из приведенного перечня видно, что переживание потребности (неудовлетворенной) является негативной эмоцией. Синонимами “потребности” служат такие слова, как “нужда”, “нехватка”, “недостаток”, “необходимость”, иногда “интересы”. Жизнь в значительной мере представляет собой процесс удовлетворения потребностей. Наличие потребностей такое же фундаментальное условие существования субъекта, как и обмен веществ.

В своих первичных биологических формах потребность есть состояние организма, выражающее его объективную нужду в дополнении, которое лежит вне его. Биологические потребности человека также подвергаются развитию и социализации. Человеческие потребности специфичны тем, что в большинстве своем они удовлетворяются посредством деятельности и результатами деятельности других людей. Важной предпосылкой их удовлетворения является собственность.

Потребности характеризуются: *предметностью*; они всегда являются потребностями в том или ином предмете (ситуации). Важная характеристика потребностей – их специфическая *динамика*, т.е. способность актуализироваться и изменять свою напряженность, угасать и воспроизводиться вновь.

Благодаря своей предметности потребности приобретают *сигнальный характер*, т.е. могут регулироваться с помощью внешних и внутренних сигналов. Благодаря этому становится возможным упреждение крайних потребностных состояний. Но конкретные объекты потребностей не всегда жестко “записаны” в наследственности. Некоторые предметы внешней среды могут становиться предметами той или иной потребности по механизму экстренного запечатления (импринтинга), некоторые обретают подобный статус условно-рефлекторным путем. У животных – это, главным образом, натуральные объекты. Потребности человека – как высшие, так и элементарные – имеют общественную природу.

Спектр потребностей весьма богат и разнообразен: разные исследователи насчитали их несколько десятков. Количество потребностей человека как личности и организма не является конечным.

Традиционной является попытка выделения основных биологических потребностей (драйвов, инстинктов), общих для многих видов животных и различающихся сравнительно автономными механизмами удовлетворения. Их сводный перечень, составленный К.Б. Мадсенем на основе 20 концепций мотивации, охватывает 12 потребностей, в том числе потребности в пище, воде,

---

\* Жирным шрифтом выделены новые понятия, которые необходимо усвоить. Знание этих понятий будет проверяться при тестировании.

половая, в уходе за детенышами, в кислороде, отдыхе и сне, активности, безопасности, агрессии. Г.Мюррей изучил около 20 сложных человеческих потребностей, а именно: потребности в достижении, в самоунижении, в аффилиации, в агрессии, в автономии, в противодействии, в защите, в уважении, в доминировании, в эксгибиции, в избегании ущерба, в избегании позора, в опеке, в порядке, в игре, в отвержении, в чувственных впечатлениях, в сексе, в поддержке, в понимании.

Потребности по их происхождению делят на *первичные* (биологические) и *вторичные*, приобретенные в процессе роста и развития личности.

*Гомеостатическим* потребностям, удовлетворение которых сохраняет постоянство внутренней среды организма, противопоставляют *потребности, независимые от состояния организма*, актуализируемые внешними воздействиями. Таковы, например, познавательные потребности. Если актуализация гомеостатических потребностей подвергается циклическим колебаниям, то познавательной потребности свойственны постоянно действующие установки на восприятие нового и неожиданного как интересного и любопытного.

Постоянством установок отличаются также *негативные потребности*, которые лежат в основе отрицательной мотивации, т.е. мотивации избегания. В отличие от *позитивных потребностей*, обеспечивающих присвоение необходимых благ, негативные потребности обеспечивают защиту организма от вредных воздействий.

Поскольку переживание потребности – это дискомфорт, а то и мучительное страдание (например, удушье), то с ним связано желание улучшить свое самочувствие. Это значит, что потребность выполняет мотивационную функцию или, говоря проще, становится мотивом соответствующего поведения: потребления, деятельности, общения.

**Мотив** (от лат. *movere* – приводить в движение, толкать) – это внутреннее, т.е. исходящее от субъекта побуждение (стремление, влечение, хотение, желание) к определенным действиям, ориентированным в конечном счете на удовлетворение потребности или достижение желаемого состояния среды или собственной личности.

В бихевиоризме, а также и в некоторых других школах психологии к мотивам относят условия внешней среды, если их восприятие (а также мысленное воспроизведение, припоминание) предопределяет действия человека. Такого рода факторы среды следовало бы назвать *“мотиваторами”*. К. Левин писал: “Хорошая погода и определенный ландшафт влекут нас к прогулке. Ступеньки лестницы побуждают двухлетнего ребенка забираться наверх и соскальзывать вниз, двери побуждают его к их открыванию и закрыванию, мелкие крошки – к их собиранию, собака – к поглаживанию, ящик с кубиками – к игре. Книга влечет нас к чтению, пирожное – к еде, озеро – к плаванию, зеркало зовет посмотреться в него, запутанная ситуация – разобраться в ней”.

Мотивы вырастают не только на базе неудовлетворенных потребностей. Многие мотивы формируются и вопреки потребностям. По мнению Олпорта, неверно считать, что все мотивы направлены к *“редукции напряжения”*, как принято думать в инстинктивизме, психоанализе и в бихевиоризме. Конечно, основные побуждения – недостаток кислорода, голод, жажда – по-видимому, стремятся к *“редукции напряжения”*. Однако эти побуждения не являются достоверной моделью для всех нормальных мотивов взрослого человека. Поведение, направленное лишь на уменьшение напряжения, – явно патологично. Оно не несет в себе ничего созидательного. Люди, которые руководствуются принципом *“редукции напряжения”*, не могут принять страдание, отсрочку, расстройство как случайный инцидент в своих поисках ценностей. Нормальные люди по контрасту с этим действуют по *“предпочтительным моделям”* самоутверждения. Их психогенные интересы – скорее поддержание и направление напряжения, нежели

избегание его.

Подлинно психогенные мотивы заставляют нас принимать новые обязанности “с тяжелым сердцем, но с радостью”. Они заставляют нас неограниченно усложнять и напрягать нашу жизнь. “Стремление к равновесию”, “редукция напряжения”, “влечение к смерти” кажутся поэтому тривиальными и ошибочными представлениями о мотивации нормального взрослого человека. Таким образом, следует вместо принципа “редукции напряжения” принять “*принцип активности*”, согласно которому человек в своем поведении не реактивен, а изначально активен.

Поскольку люди взаимосвязаны друг с другом, то мотивы одного человека могут обуславливаться потребностями других людей. В мотивационные процессы включается система социальных ценностей, в том числе убеждения, верования, предрассудки и т.д. Например, человек может действовать по идеологическим, религиозным, нравственным или политическим побуждениям, руководствуясь соображениями добра, социального порядка, справедливости, межнационального равенства и многими другими.

Мотивы определенным образом соотносятся с *целями*. Мотивы “стоят за целями”, побуждают к целеобразованию и к достижению целей. Для человеческой деятельности характерно несовпадение мотивов и целей. Это значит, что достижение определенной цели имеет для человека некоторый смысл, выходящий за пределы того состояния вещей, которое достигается в результате конкретных действий.

Человеческая деятельность является *полимотивированной*.

В психологии широко используется также понятие **мотивации**. Оно является производным от мотива и означает совокупность процессов формирования, функционирования, взаимодействия и преобразования мотивов поведения людей и животных. О мотивации говорят, например, имея в виду комплекс разнообразных мотивов, управляющих какой-либо деятельностью на протяжении некоторого времени. В ряде случаев “мотивация” и “мотив” являются синонимами.

В структуру мотивации входят мотивирующие факторы. По своим проявлениям и функции в регуляции поведения эти факторы могут делиться на три относительно самостоятельных класса. **Мотивирующие факторы первого класса** (потребности и инстинкты) являются источниками активности. Их анализ дает ответ на вопрос о том, почему организм приходит в состояние активности. **Мотивирующие факторы второго класса** определяют направленность активности организма, то, ради чего избираются одни, а не другие акты поведения. **Мотивирующие факторы третьего класса** – это эмоции, субъективные переживания (стремления, желания) и установки. Они отвечают на вопрос о том, как осуществляется регуляция динамики поведения.

## **1.2. Эволюционное развитие потребностей и их актуализация. Мотивационные установки**

Развитие потребностей – это одна из генеральных линий эволюционного развития жизни. Потребности современного человека не остаются на уровне исходных нужд, которые задаются самой организацией жизни и являются достаточно постоянными. Потребности, находящиеся на более высоком уровне развития, удовлетворяются на основе специальных механизмов собственной активности. Развитие потребностей означает перехват инициативы в обеспечении собственных нужд, расширение сферы непосредственного контроля за условиями существования, возможность завладения новыми, менее благоприятными средами обитания, т.е. уменьшение зависимости от среды.

В то же время среда остается необходимым элементом жизненного процесса организма, поскольку блага, необходимые организму, находятся вне его.



Механизмы активного удовлетворения нужд должны ориентироваться на условия существования, учитывать их.

Однако сами эти механизмы становятся источником формирования новых потребностей. По мере своего развития и совершенствования они начинают требовать специальных условий. Например, стабилизация теплового режима в пределах индивидуального организма, создающая более благоприятные условия для жизненных процессов, предполагает потребность в определенной температурной среде.

Эффективные преимущества дают организму органы и приспособления, способствующие сохранению жизненно важных констант. Для многих теплокровных таким относительно пассивным приспособлением является внешнее покрытие тела (шерсть, оперение), имеющее, кроме других защитных функций, также и назначение термоизолятора. Сохранение физических свойств такого покрытия иной раз, например у водоплавающих, требует сложной и тонко координированной активности. Это значит появление новой потребности, производной от других потребностей и от органа, который она обслуживает. Таким образом, в филогенезе возникают потребности, производные от других, более ранних потребностей.

Взаимосвязанность потребностей, при которой удовлетворение одной из них является средством для удовлетворения другой, характерна и для онтогенетического развития. В.С. Магун (1983) выдвинул положение об *инструментальной соподчиненности потребностей*. Он выделил **конечные потребности**, или **потребности первого порядка**, обеспечивающие достижение непосредственно необходимых благ, и **потребности второго порядка**, обеспечивающие достижение благ, которые являются средствами для удовлетворения потребностей первого порядка, и т.д.

Развитие потребностей имеет место в процессе их автономизации, а также возможной направленности механизма удовлетворения одной и той же потребности на обеспечение разных нужд. Так, механизм агрессии у птиц актуализируется и в территориальном поведении, и при построении гнезда, и для защиты птенцов, т.е. данная инструментальная потребность является достаточно гибкой, подключаясь по мере необходимости к любому этапу удовлетворения конечной нужды.

Далее потребность кормиться и потребность кормить предполагает уже двух индивидов, в чем можно видеть специфическое проявление принципа распределения функций между организмом и средой в удовлетворении жизненных нужд (кошку для котят и котят для кошки можно рассматривать как особые объекты среды).

Здесь потребность определяет активность обеих сторон взаимодействия, то есть носит "социальный" характер, выходя за пределы изолированного индивида.

Для многих видов животных необходим постоянный контроль за окружением, чтобы не быть застигнутым врасплох врагом или, наоборот, чтобы заметить неосторожную жертву. Существует необходимость также и в том, чтобы настроить на определенный уровень активации мышечный аппарат, время от времени встряхнуть с шерсти или оперения пыль и т.п. Таким образом, наряду с четко оформленными потребностями, организующими сравнительно сложное специфическое поведение, существует множество более простых по своей организации и поэтому менее заметных, но не менее значимых в приспособительном отношении "мелких" потребностей. Они актуализируются эпизодично в свободное от сложных видов деятельности время и приводят к выполнению отдельных действий, которые, иногда без заметной системы, в совокупности обеспечивают удовлетворение некоторой нужды.

Простота таких потребностей обманчива. Что может быть естественнее и,

казалось бы, проще того, как живое существо время от времени без видимой нужды меняет положение тела? Назначение этих действий заключается в перераспределении общей нагрузки по двигательному аппарату, предохраняющем от переутомления отдельные мышцы, а также сосуды и нервы от слишком длительного пережатия.

Между нуждами и потребностями существуют разнообразные соотношения. Некоторая система нужд может стать основой для развития различных потребностей. Так, способ потребления воды и кислорода для животных, существующих в водной среде, прямо-таки противоположен тому, каким пользуются обитатели, скажем, пустыни. Однако и среда однозначно потребностей не определяет, обычно допуская разные способы присвоения содержащихся в ней благ. Среда определяет ряд возможных способов удовлетворения потребностей, а то, каким из них воспользуется эволюционный процесс, зависит от многих факторов – предшествовавших тенденций и общего уровня развития данной формы жизни, наличия межвидовой конкуренции и т.п. Обобщенно говоря, потребности являются продуктом эволюционного развития системы организм – среда.

Воссоздать картину взаимодействия факторов, оказывавших влияние на эволюционное формирование потребностей, непросто. Но этот процесс завершается определенным продуктом – теми или иными морфологическими или функциональными изменениями в организме, от которых зависит поведение, обеспечивающее присвоение благ. По итоговым продуктам и их поведенческим проявлениям мы можем ознакомиться с динамикой эволюционного процесса обеспечения жизненных нужд. Все сказанное позволяет заключить, что именно механизмы удовлетворения нужд и потребностей наиболее детально и прямо раскрывают их реальное содержание.

**Актуализировавшаяся потребность** – это потребность, порождающая то или иное эмоциональное отношение к отражаемым явлениям и этим отношением указывающая на нечто хорошее или плохое в мире, подлежащее усвоению, сохранению, избеганию или уничтожению. Это возможно в том случае, если предмет, отвечающий потребности, отражается субъектом. Но как представляется в психике потребность, когда такого предмета нет, а она тем не менее нуждается в удовлетворении?

Ответ на этот вопрос предполагает выделение двух характерных случаев. Во-первых, ряд потребностей получает непосредственное, “внутреннее” отражение, не проецируемое на образ внешнего мира. Таковы переживания голода, жажды, удушья, раздраженности и т.п. “Предметом” в данных случаях являются интероцептивные ощущения, обычно плохо дифференцируемые. Функциональное назначение такого диффузного, необъективизированного отражения потребностей можно показать на примере состояния тревоги, которое возникает при неопределенной опасности (в незнакомой местности, при лишении привычных средств защиты) и вызывает блокировку других потребностей и специфическую поисковую активность, направленную на выявление источника опасности. Непосредственное переживание потребности служит привлечению к ней активности субъекта. Из-за отсутствия предмета такая активность не может быть определённо направлена, поэтому она состоит в поисковых пробах, сравнительно неупорядоченном поведении, иногда только в настороженности: когда беспокоит голод, а пищи заведомо нет, ничего больше делать не остается.

Во-вторых, существуют случаи, при которых потребность обнаруживает повышенную готовность вызвать эмоциональные переживания при нарушении необходимых для нее условий, т.е. при появлении некоторого предмета или воздействия, означающего такое нарушение или предупреждающего о его возможности. Речь идет о потребностях, для удовлетворения которых достаточно *сохранять* уже имеющиеся блага, например жилище, территорию, потомство и

т.п. В активной презентации таких потребностей, естественно, нет необходимости, так как достаточно, чтобы субъект получал сигналы только о нарушениях условий – о покушении на территорию, об угрозе детенышу и т.п.

Появлением соответствующих условий или предметов актуализируются также многие потребности, удовлетворение которых не представляет собой жизненной необходимости и поэтому может быть оставлено “на волю случая”. Способность таких предметов “требовать” определенных действий особенно подчеркивалась К. Левиным.

Оба способа актуализации потребностей – **эндогенный**, связанный с их спонтанным обострением, и **экзогенный**, обусловленный восприятием предметов этой потребности, – не являются альтернативными. Готовность к возникновению эмоциональных реакций на значимые предметы существует в обоих случаях. Голод – это не только побуждение искать пищу, но и потенциальная готовность к выраженной эмоциональной реакции на ее появление, неприятное переживание от переохлаждения – это одновременно и готовность эмоционально воспринимать любой источник тепла. Таким образом, можно выделить две основные фазы актуализации потребности: **переходную**, выражающуюся в потенциальной готовности механизмов потребности обеспечить эмоциональную реакцию на появление отвечающего ей предмета, и **завершающую**, когда такой предмет появляется и к нему возникает эмоциональное отношение. Непосредственное переживание неудовлетворенности “активных” потребностей может проявляться на обеих фазах их актуализации в качестве *диффузного эмоционального состояния*, на фоне которого развиваются эмоциональные отношения к конкретным предметам.

Понятие **установки** в психологии мотивации служит для обозначения состояния потенциальной готовности к эмоциональной реакции в определенном направлении на потребностно значимые предметы. Мотивационные установки определяют отношение к этим предметам. Например, скука содержит установку на оживленный интерес к новому предмету; интерес содержит установку на недовольство в случае, если в его удовлетворении возникает препятствие; это недовольство содержит установку на положительное отношение к лицу, которое поможет это препятствие устранить и т.п. Во всех случаях установка указывает на готовность эмоционального восприятия предмета, которого нет; появление этого предмета означает переход установки в эмоцию.

### 1.3. Возможные основания классификации мотивов

Мир человеческих мотивов чрезвычайно богат. Чтобы увереннее ориентироваться в нем, принято пользоваться методом классификации. Практикуются следующие основания для классификации мотивов.

1. Актуальные и потенциальные мотивы. **Актуальный мотив** – мотив, который личностно выбран и является мотивом реальных действий. **Потенциальный мотив** – мотив, который может организовать действие. Он определяет возможные варианты поведения человека. Средоточие потенциальных мотивов может являться мир грез, который иногда для человека становится более дорогим, чем реальный мир. Потенциальные мотивы определяют зону ближайшего развития личности. Потенциальные мотивы приобретают большую значимость, когда мы вынуждены заниматься непривлекательной для себя деятельностью под действием условий.

2. По месту в иерархии выделяют ведущие и второстепенные мотивы. Мотивационная сфера личности имеет иерархическое строение. Деятельность обычно мотивируется несколькими мотивами, т.е. она полимотивированная. *Ведущие мотивы* занимают центральное положение, они чаще проявляются в поведении и имеют большее значение для развития личности. *Второстепенные*

*мотивы* слабее связаны с личностью. Возможно, они слабее развиты или находятся на стадии инволюции.

3. Смыслообразующие мотивы и мотивы-стимулы. *Смыслообразующие мотивы* придают деятельности *личностный смысл*. Это такие мотивы, через которые человек реализует систему своих отношений к предметному миру, к окружающим людям, к обществу и к самому себе. **Мотивы-стимулы** сопутствуют смыслообразующим мотивам, выполняют роль дополнительных побуждающих факторов – положительных или отрицательных. Мотивы-стимулы носят ситуативный характер.

4. По предметному содержанию выделяют предметные, функциональные и нормативные мотивы.

**Предметные мотивы** – мотивы, организующие целевую направленность деятельности. Они всегда четко указывают, что должно быть в результате (например, построить дом). Этот мотив задается не только предметным содержанием, но и модусом преобразования.

**Функциональные мотивы** – это такие мотивы, которые вплетены в деятельность, не преследуют конечного результата (например, мотив общения). Эти мотивы удовлетворяются самим процессом деятельности, а не конечным результатом. Например, игровая деятельность побуждается чаще всего функциональными мотивами.

**Нормативные мотивы** – это такие мотивы, которые являются барьерами. Они организуют деятельность, подчиняя ее определенным ограничениям. Примером нормативных мотивов могут являться нравственные или правовые мотивы.

5. По уровню обобщенности различают обобщенные и конкретные мотивы. **Обобщенные мотивы** распространяют свое влияние на определенные сферы деятельности человека. **Конкретные мотивы** являются структурным элементом отдельных поступков.

6. По степени осознания мотивы делят на осознаваемые и неосознаваемые. **Осознаваемые мотивы** более или менее адекватно представлены в сознании действующего человека. Часто человек не осознает подлинные мотивы своего поведения и тогда они остаются **неосознаваемыми**. Исследования и повседневная практика показывают, что неосознаваемые мотивы встречаются значительно чаще, чем принято думать.

Существуют и другие классификации мотивов, которые являются результатом определенных исследований и составляют содержание многочисленных теорий мотивации.

#### 1.4 Мотивы и сознание. Смыслообразующая функция мотивов

Мотивы не отделены от сознания, даже когда мотив не осознается и субъект не отдает себе отчета в том, что побуждает его к той или иной деятельности. Они всегда входят в сознание, но только особым образом. Они придают субъективную окрашенность, выражают значение ситуации действия для самого субъекта, ее личностный смысл.

Как утверждал А.Н.Леонтьев, функция мотивов относительно сознания состоит в том, что они как бы “оценивают” жизненное значение для субъекта объективных обстоятельств и его действия в этих обстоятельствах, придают им личностный смысл. Благодаря личностному смыслу человеческое сознание обретает пристрастность, или субъективность.

Для понимания смысла важную роль играет отношение мотива к цели и к условиям действия. Он представлен человеку в форме эмоции. **Эмоция** – это психическое отражение состояния потребности, а также смысла, результата и условий действия по отношению к мотиву. Эмоции оценивают события, обладая так же, как и мотивы, функцией побуждения.

## 2. БИОЛОГИЧЕСКАЯ МОТИВАЦИЯ: ИНСТИНКТЫ

Механизм удовлетворения ряда потребностей носит инстинктивный характер.

**Инстинкт** – это унаследованная схема поведения, присущая определенному виду животных; она почти не меняется от индивида к индивиду, постепенно развертывается во времени, устойчива к потрясениям, как бы подчинена заранее заданной цели. Инстинкт с мотивационной стороны представляет собой механизм, обеспечивающий удовлетворение потребностей.

Любой инстинкт имеет четыре элемента: источник, цель, объект и стимул.

**Источник инстинкта** – состояние организма или потребность, вызывающая это состояние, например, голод или жажда. **Цель инстинкта** состоит в устранении или редукции возбуждения, вызванного потребностью. Если цель достигнута, человек испытывает кратковременное состояние блаженства. **Объект инстинкта** означает предмет в окружающей среде или что-то в собственном теле индивида, что обеспечивает удовлетворение, т.е. цель. Действия, ведущие к инстинктивному удовольствию, не обязательно всегда одни и те же. Фактически объект может меняться на протяжении жизни. Кроме гибкости в выборе объектов, индивиды способны откладывать разрядку энергии инстинкта на продолжительные отрезки времени. **Стимул инстинкта** представляет собой количество энергии, силы или давления, которое требуется для удовлетворения инстинкта. Оно может быть оценено косвенно путем учета количества и видов препятствий, которые предстоит преодолеть человеку в поисках конкретной цели.

Инстинктивное поведение животных – совокупность сформировавшихся в процессе развития данного вида (в филогенезе) наследственно закрепленных, врожденных, общих всем представителям вида компонентов поведения, составляющих основу жизнедеятельности животных. В процессе индивидуального развития, т.е. онтогенеза, инстинктивное поведение животных формируется во взаимодействии с процессами научения, но не нуждается в упражнении, сохраняется без периодического подкрепления и отличается устойчивостью, малой индивидуальной изменчивостью и автономностью. Целесообразность инстинктивного поведения развилась в результате естественного отбора. Отдельные действия (акты), из которых складывается инстинктивное поведение, включают комплексы четко скоординированных движений, поз, звуков, кожных реакций (секреция, изменение окраски) и т.п. Адаптивность и эффективность инстинктивного поведения обеспечиваются врожденными пусковыми механизмами – нейросенсорными системами, настраивающими анализаторы на восприятие специфических ключевых раздражителей, что способствует их распознаванию, интеграции соответствующих ощущений и активации соответствующих нервных центров. Ключевыми раздражителями выступают физические или химические признаки биологически значимых объектов живой и неживой природы (формы, размеры, движение, запах и т.д.) или пространственные отношения (взаиморасположение частей, относительная величина и т.п.).

Несмотря на свою стабильность и врожденный характер, инстинктам свойственна некоторая изменчивость. Различают ряд механизмов развития инстинктивных форм мотивации: запечатление ориентиров, импринтинг и обусловливание.

**Запечатление ориентиров инстинктивного поведения.** Самые простые механизмы мотивационного научения появляются в эволюции как особые элементы организации инстинкта. Они обеспечивают запечатление новых стимулов, до этого не имевших мотивационного значения, в качестве ориентиров поведения. Лучшим примером здесь может служить “топографическое чувство” одиночных ос, ставшее широко известным благодаря исследованиям Ж.А. Фабри (1914) и Н. Тинбергена (1970). Эти исследования показали, что способность ос

находить свои гнезда, часто расположенные в колониях среди множества других, основана на запечатлении места их нахождения по отношению к окружающим предметам. Эти предметы впоследствии служат ориентирами поведения.

Поведение животного обнаруживает явные признаки того, что запечатление предопределено организацией инстинкта. В инстинкте существуют отвечающие за это звенья. У ос – это полет постепенно расширяющимися кругами в районе гнезда, во время которого происходит запечатление местности. Это запечатление совершается при первых вылетах после построения гнезда, однако может повторяться при изменении заученных ориентиров. Феномен перезаучивания местности изучался экспериментально. В обстановку вокруг гнезда вносились частичные изменения, пока оса находилась вне гнезда. Оказалось, что нарушения знакомой обстановки, замеченные при возвращении, заставляют ос производить изучение местности при следующем вылете.

**Импринтинг.** К феномену прижизненного запечатления содержания раздражителя, который ориентирует инстинктивное поведение, примыкают случаи импринтинга. Наиболее изученным образцом его является возникновение в онтогенезе реакции следования за матерью у птенцов. К. Лоренц, описавший импринтинг как вид научения, выделил две его особенности: существование критического периода для такого научения (у птенцов криквы наиболее благоприятное время для запечатления объектов привязанности составляет 13-16 часов после вылупления) и необратимость – невозможность переучивания запечатленного объекта.

Импринтингу свойствен существенный элемент онтогенетического развития мотивации, недостаточно заметный в механизмах запечатления ориентиров. Речь идет о специальных ключевых раздражителях, восприятие которых собственно и вызывает импринтинг – запечатление в качестве фактора мотивации раздражителей, до этого не имевших мотивационного значения.

Основные черты импринтинга сходны с процессами запечатления у насекомых. В обоих случаях имеет место предрасположенность индивида к определенному мотивационному научению и унаследованная реакция на заучиваемую стимуляцию.

**Обусловливание мотивационных отношений.** Исследования в области условных рефлексов показали, что условно-рефлекторное (ассоциативное) научение представляет собой основную форму онтогенетического развития мотивации. Она характеризуется следующими свойствами.

1. Раздражитель, не имевший мотивационного значения, приобретает его из-за своей связи с безусловным воздействием, мотивационное значение которого определено наследственностью.

2. Условный раздражитель приобретает не то же самое мотивационное значение, которое имеет безусловный. Так, раздражитель, сигнализирующий о болевом подкреплении, вызывает страх или тревогу, т.е. нечто, связанное с ожиданием боли, но не саму боль. Подобно этому, сигнал, обуславливающий появление пищи, не приобретает ее мотивационного значения; восприняв его, индивид ждет пищу, если существует возможность – стремится обеспечить или ускорить контакт с ней, но так, как к пище, к сигналу не относится.

### **3. СПЕЦИФИКА СОБСТВЕННО ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ МОТИВАЦИИ**

#### **3.1. Отличительные характеристики мотивации человека**

Мотивация человека отличается от мотивации животных по следующим параметрам:

1) имеет социальное происхождение: отвечает нуждам общества, исторична, изменчива, воспитуема (произведена обществом);



- 2) опосредована интеллектом, речью, сознанием;
- 3) обладает функциональной автономностью, независимостью от состояния организма;
- 4) направлена на отдаленные цели;
- 5) имеет иерархический характер;
- 6) полимотивированна (жизнь регулируется набором мотивов).

Но эти отличия не отрицают сохранения биологической мотивации в структуре высшей мотивации человека. У человека так же, как у животных, существует импринтинг. Это иллюстрируется результатами следующего исследования. В первой группе матерям ребёнок предъявлялся сразу после родов, а затем через каждые три часа. Во второй – ребёнка приносили только для кормления. Оказалось, что после первого месяца матери первой группы были более привязаны к младенцу, у них была выше тревожность, чем у матерей второй группы. Вполне возможно, что здесь имел место импринтинг (запечатление) на уровне образа ребёнка.

Имеется у человека и обычное обусловливание. Если, например, ребёнку показывают крысу, а затем грозят пальцем, то он обычно начинает бояться крыс. Мотивация по принципу формирования условного рефлекса образуется очень быстро, а избавление от нее не очень простое. При этом новый раздражитель воспринимается как причина мотивационного события. В отличие от животных человек способен усматривать причину мгновенно.

### 3.2 Проблема базовых потребностей человека

**Базовые потребности** – те потребности, которые являются решающими для развития человека. К базовым относятся не только врожденные потребности. Многие из них появляются и после рождения.

Существуют разные точки зрения на базовые потребности.

1. Базовых потребностей нет. Человек не отличается своими потребностями от животных. Этой точки зрения придерживаются бихевиористы.

2. Существует только одна базовая потребность – *познавательная*. Это потребность в новых впечатлениях. Она вторична и не насыщаема. В филогенезе она проявляется поздно, а в онтогенезе прогрессирует, как правило, при увеличении приобретаемого опыта.

3. Базовой является потребность в общении. М.И.Лисина считает, что общение – это главная потребность, поскольку общение необходимо для того, чтобы человек полноценно развивался. При отсутствии общения возникает госпитализм – задержка познавательного и эмоционального развития ребенка. О мотивационной значимости потребности в общении свидетельствуют особенности поведения акцентуированных личностей. Например, шизоидный тип, имеющий слабо выраженную потребность в общении, проявляет отсутствие тяги к контактам, он одержим, замкнут, не способен к эмоциональному резонансу. Конформный тип, напротив, отличается стадным чувством, подражательным механизмом развития мотивации. Истероидный тип имеет особый мотив общения – желание любой ценой привлечь к себе внимание, потрясти.

4. Неофрейдисты в качестве базовой рассматривают *потребность в защищенности*. Эта потребность выражается в состоянии тревоги. Тревожность – это следствие родовой травмы. Мотивационные функции тревоги состоят в том, чтобы поддерживать организм в состоянии потенциальной готовности в целях самозащиты и в активизации поиска опасности в окружающем мире.

5. По крайней мере до определенного возраста базовой является *потребность в игре*. Благодаря ей от трех до семи лет игра служит ведущей деятельностью, в которой формируются основные новообразования данного возраста и другие виды деятельности. *Эстетическая потребность* – это взрослый вариант потребности

в игре. Некоторые исследователи полагают, что эстетическую потребность почти невозможно отделить от игровой.

Таким образом, базовые потребности имеют биологические корни. Их человеческая специфика определяется социальными условиями жизни. Базовые потребности используются для формирования новых мотивационных отношений.

### **3.3. Механизмы развития мотивации человека**

#### **3.3.1. Мотивационное обусловливание**

Онтогенетическое развитие биологической мотивации происходит благодаря приобретению изначально индифферентными воздействиями способности вызывать активность индивида, благодаря механизму замыкания условной связи. Выработка условной связи означает изменение субъективного отношения к условному раздражителю. При этом происходит передача мотивационного (эмоционального) значения стимула новому содержанию, связанному с опытом индивида. Как показал В.К. Вилюнас, мотивационное обусловливание представляет собой основной механизм развития биологической мотивации в онтогенезе.

**Феноменология обусловливания в психике человека.** В литературе механизм обусловливания, свойственный человеку, описывается не обязательно в терминологии и традициях, сложившихся в павловской физиологии высшей нервной деятельности. Так, Спиноза еще в XVII в. писал: “Вследствие одного того, что мы видели какую-либо вещь в аффекте удовольствия или неудовольствия, мы можем ее любить или ненавидеть”. Здесь утверждается, по существу, то же самое, что и в обобщенных выводах из современных экспериментальных исследований: “...Нейтральные раздражители, которые предшествуют появлению эмоциогенных раздражителей или их сопровождают, сами приобретают способность вызывать эмоции” (Рейковский, 1979).

Убедительно демонстрирует значение механизма обусловливания у человека реальная практика воспитания. Каждый раз, когда взрослый, потеряв веру в эффективность воспитательных разъяснений, шлепает ребенка по рукам за игру с недозволенными предметами или припасает лакомство для того, чтобы смягчить неприятное впечатление от предстоящей медицинской процедуры, его действия (осознает он это или нет) рассчитаны именно на эффекты обусловливания. Этот же эффект лежит в основе таких приемов воспитания, как похвала или порицание. Правда, в данном случае в качестве подкрепления используется не безусловный раздражитель, а эмоциональное воздействие более сложного происхождения, однако дальнейший процесс – ожидаемое переключение эмоции и фиксация на оцениваемом содержании – предполагает механизм обусловливания.

Таким образом, феномены обусловливания обнаруживаются у человека сравнительно отчетливо и разнообразно. Однако в условиях социально развитой психики имеет место значительная специфика механизма развития мотивации человека.

**Обусловливание и процессы познания.** Уже у животных наблюдается зависимость обусловливания от особенностей познавательного отражения связи между условным и безусловным раздражителями. Из-за отсутствия прошлого опыта познавательные процессы могут обеспечить лишь предварительное “замечание” условного раздражителя, его выделение из множества одновременно действующих внутренних стимулов специальных ориентировочных реакций (Соколов, 1958; Иванников, 1969). Так, если животное получает подкрепление после соприкосновения с объектом, за приближением которого оно следило некоторое время, то это событие, скорее всего, окажется достаточным (без повторения) для приобретения объектом мотивационного значения. Таким



образом, уже на уровне психики животных процессы обусловливания обнаруживают зависимость от особенностей познавательного отражения ситуации, ее освоенности в прошлом опыте, степени “понятности” происходящего для индивида.

Мышление способно вскрыть причины безусловных воздействий и без накопления статистики сочетаний с условными раздражителями, причем как до, так и после самого воздействия. Поскольку таких причин – прямых и косвенных, явных и скрытых, реальных и воображаемых – может оказаться много, обусловливание в психике человека в типичном случае происходит не только сразу, но и многоступенчато по всей разветвленной системе причинных связей. Эмоциональное переживание, вызванное электроударом, переключается не столько на прибор, к которому человек прикоснулся, сколько на факт его включенности в сеть, на сотрудника, который должен был обесточить его, но этого не сделал, может быть, даже на обобщенный образ людей, халатно относящихся к своим обязанностям.

Повторить в деталях эксперимент, в котором подкрепление резким звуком формировало отрицательное отношение младенца к крысе, в случае, если бы испытуемым был бы взрослый человек, по всей видимости, не удалось бы. Понимание того, что крыса не имеет прямого отношения к удару гонга, препятствовало бы фиксации эмоции на такой “причине”. Правда, впечатлительному испытуемому в ходе опытов было бы трудно заставить себя коснуться крысы, подобно тому, как бывает трудно повторно взять в руки только что ударивший током прибор, даже если он обесточен и больше ничем не угрожает. Но это означало бы лишь то, что обусловливание произошло и на непосредственно-чувственном уровне отражения, придав эмоциональное значение отрицательно подкрепляемому действию. На высшем уровне отражения у такого испытуемого скорее сложится устойчивое отрицательное отношение к психологическим опытам и участию в них, чем к животному.

Современные исследования показали, что выработанное условное эмоциональное отношение к некоторому явлению как бы распространяется по *семантическим связям*, охватывая родственные в том или ином отношении явления. Например, после выработки на базе электрораздражения условной реакции на слово “корова” у испытуемых, не всегда это осознававших, такая реакция стала вызываться также словами “овца”, “трактор”, “зерно” и т.п. Показательно, что семантически близкие слова в такого рода исследованиях вызывают более выраженные реакции, чем слова, сходные по звуковому составу.

Отражение *семантических связей*, которым в человеческой психике подчиняются процессы обусловливания, формируется не вследствие индивидуального освоения физической среды, а в результате присвоения языка, знаний и других форм общественно-исторического опыта. Отсюда еще одна отличительная особенность процессов обусловливания у человека. Если у животных приобретение мотивационного значения новым содержанием детерминируется объективными отношениями отражаемой ситуации, то у человека такой детерминантой становятся также и представления социального происхождения. От этих представлений зависит, в чем именно (в себе, судьбе, случайности, общественном строе, Боге и т.п.) он склонен усматривать причины приятных или неприятных событий и на что переключаются вызванные этими событиями эмоции.

Процессы обусловливания в человеческой психике осложняются также из-за разнообразия подкреплений. Уже у животных эту функцию подкрепления выполняют не только безусловные, но и условные раздражители, мотивационное значение которых передается условным сигналам второго порядка. Мотивационное обусловливание как единица онтогенетического развития служит одной из основ развития собственно человеческих мотивационных отношений.

### 3.3.2. Мотивационное опосредствование

Предметы, приобретающие мотивационное значение для человека, не имеют ни наследственно опознаваемых ключевых признаков, ни прямого отношения к безусловно-рефлекторным подкреплениям (что могло бы обеспечить спонтанное формирование этого значения), подобно тому, как это происходит на уровне биологической мотивации. Если ребенку было бы так же приятно пить лекарства, наводить в комнате порядок или делать уроки, как есть конфеты или резвиться с мячом, необходимости в формировании мотивационного отношения к этим предметам не существовало бы. Поскольку природной предопределенности к развитию собственно человеческих мотивационных отношений нет, они могут возникать лишь вследствие целенаправленного их формирования. Очевидно, что эта задача является одной из главных, решаемых в практике воспитания.

Что можно извлечь из сложившейся на протяжении веков практики воспитания, если сосредоточить внимание на внутренних механизмах и процессах, в результате которых формируются мотивационные отношения? Рассмотрим один распространенный, типичный и важный способ воспитательных воздействий.

Обращает на себя внимание *двучленное строение воспитательных воздействий*, наличие в них предписывающей и аргументирующей частей. Наиболее отчетливо это наблюдается в случае воздействий на ребенка, на догадливость которого рассчитывать не приходится и которому все разъясняется в максимально развернутой форме: сорить нельзя, потому что кому-то придется убирать; если не будешь мыть руки – заболеешь; учиться надо, потому что без этого никто и никогда не разрешит водить машину и т.п.

Часто в таких развернутых мотивационных воздействиях нет необходимости. Отдельные элементы воспитательного воздействия могут опускаться в расчете на их очевидность для ребенка. Ограничиваясь строгим предупреждением “прекрати сейчас же!”, взрослый предполагает, что ребенок понимает как то, за что он осуждается, так и возможные последствия повторения осуждаемого действия. Понятно, что во взаимоотношениях взрослых, способных многое друг другу сказать и вовсе без слов, при помощи, скажем, взгляда, мотивационные воздействия имеют свернутый характер.

Сравнительно легко охарактеризовать *предписывающую составляющую воспитательного воздействия*. Она имеет субъективную и предикативную части, указывая как на предмет, так и на должное к нему отношение. Это может быть сделано как вербально, так и невербально. Все это самым прямым образом определяется целью воспитания и выражает ее в форме, доступной для воспитываемого лица: надо помогать слабым, быть хозяином своего слова, беречь природу и т.п.

*Вторая составляющая воспитательных воздействий* выражает уже не цель, а основание воспитания – то, что, по замыслу воспитателя, должно *аргументировать* предписание, подкрепить его, заставить задуматься об услышанном и обеспечить, в конечном счете, возникновение нового мотивационного отношения.

В реальной практике воспитания используется исключительное разнообразие оснований. Для формирования необходимых мотивационных отношений в ход пускается все, могущее служить аргументом и создающее хотя бы незначительную надежду на успех: ссылки на долг, честь, общественную пользу, пример и авторитет других людей и многое другое. Используются обобщенные аргументы (“в жизни будет плохо”) и конкретные (“мама будет недовольна”), продуманные (“хочу с тобой серьезно поговорить”) и ситуативные (“видишь, что бывает с непослушными”), извлекаемые из прошлого (“тогда бегал раздетым и заболел”) и направленные на будущее (“пойдешь в школу, будешь хорошо учиться – сам все поймешь”) и т.д.

Обе части воспитательного воздействия могут связываться достаточно гибким

образом. Основой для их связи служат объективные причинно-следственные отношения. Объясняются отдаленные, скрытые и, как предполагается, не осознаваемые или недостаточно осознаваемые последствия отношений и поступков, их влияние на жизнь других людей, их политическое, экономическое правовое значение и т.п. Случается, что причинные отношения, используемые в воспитательном процессе, не строго соответствуют объективным. Когда речь идет о будущем, особенно отдаленном, предсказывать последствия поступков воспитываемого лица можно лишь с известной долей вероятности. Этот момент в воспитании далеко не всегда оговаривается, а возможные последствия преподносятся как неизбежные (“такой тебя никто замуж не возьмет”). Предполагается, что исключительная важность целей делает человека более уступчивым к воспитательным воздействиям.

Главное в воспитании – это *убедить* лицо, которому оно адресовано, что нечто значимое для него в мире изменится или не изменится в зависимости от его отношений и поступков. Истинность и искренность использованных для этого средств остается целиком на совести воспитателя.

В некоторых мотивационно-воспитательных воздействиях их цель и основание произвольно связывается воспитывающим лицом. Это имеет место в предупреждении о том, что непринятие высказанных требований повлечет за собой изменение его отношения к воспитываемому. Обобщенная формула таких воздействий имеет вид “если..., то я...” с дальнейшим указанием аргумента: куплю велосипед, перестану здороваться, применю административную власть и т.п. При помощи такой формулы могут быть связаны самые различные предписания и аргументы, а возможность ее применения находится в прямой зависимости от авторитета воспитателя.

Важнейшая особенность аргументов, используемых в практике воспитания, состоит в том, что все они предполагают *мотивационное значение* для воспитываемого лица. Что ни выбиралось бы в качестве основания воздействия, как оно ни аргументировалось бы – всегда за выбором лежит ожидание, что основание уже *значимо* воспитываемому, является для него желательным или нежелательным, привлекательным или отталкивающим. Именно это предполагаемое мотивационное значение воспитатель пытается переключить на новый предмет, подыскивая и разъясняя надлежащие причинно-следственные и другие связи. Этот способ развития собственно человеческой мотивации будем называть мотивационным опосредствованием.

Но такое представление о развитии мотивационных отношений означает, что никакая логика, разъяснения, убеждения, интеллектуальные воздействия на человека сами по себе новой мотивации не создают, а служат лишь для переключения, перераспределения уже существующих эмоционально-мотивационных отношений.

Простыми и показательными являются рекламные воздействия, которые с полным правом могут быть названы мотивационными: желаете сберечь время, создать комфортную обстановку, быть здоровыми, красивыми – пользуйтесь данными товарами или услугами. Аргументирующая часть рекламных воздействий, эффективность которых испытывается ежедневной практикой, их общий эстетический фон и форма также обращены на существующие мотивационные отношения человека и пытаются переключить их на новое содержание.

Один из вариантов мотивационного опосредствования представлен в концепции А.Н.Леонтьева феноменом “сдвига мотива на цель”. Другие варианты этого процесса можно обозначить как сдвиг мотива на условие, средство, сигнал, символ и другие структурные элементы деятельности. Подобные “сдвиги” иногда рефлексируются в литературе по психологии воспитания. “Опираясь на имеющийся мотив, ставят в зависимость от него тот новый мотив деятельности, который нужно сформировать, т.е. сближают, соединяют эти мотивы, создавая их единый

сплав до тех пор, пока не возникнет органически новый мотив”, – пишет Крутова (1969, с. 19).

Таким образом, различная практика воспитания дает примеры того, что формирование новых мотивационных отношений происходит, в частности, вследствие попыток связать явления, к которым эти отношения вырабатываются, с другими явлениями, такое отношение уже вызывающими, т.е. путем мотивационного опосредствования.

#### **Соотношение мотивационного обусловливания и опосредствования.**

Процессы обусловливания в типичном случае осуществляются на уровне непосредственно-чувственного отражения. Они инициируются реальным подкрепляющим воздействием (1), вызывающим столь же реальную эмоцию (2), которая, подчиняясь наглядно отражаемой в данной ситуации связи между двумя событиями (3), переключается на сигнальный (условный) раздражитель (4) и тем обеспечивает его эмоциональное восприятие в будущем. Главным “воспитателем” в случае обусловливания является конкретная и реально воспринимаемая ситуация, объективные свойства которой служат основой для непосредственного развития новых мотивационных отношений.

Процессы же мотивационного опосредствования частично или полностью протекают на основе представляемых, воображаемых событий, т.е. предполагают высшие уровни отражения и совершаются в “образе мира”, а не в образе воспринимаемой ситуации. От процессов обусловливания мотивационное опосредствование отличается прежде всего отсутствием непосредственно-чувственных подкрепляющих воздействий (1), вместо которых формулируются те или иные воспитательные аргументы. Когда ребенок обжигает палец или устраивает пожар, то боль и страх в качестве реальных подкреплений без дополнительных разъяснений придают новое мотивационное значение спичкам и игре с ними, приведшей к этим событиям. Главное отличие аналогичного по содержанию случая опосредствования, когда взрослый долго и с впечатляющими деталями рассказывает об ужасах, к которым может привести игра со спичками, в том, что нет ни страшных ожогов, ни горя пострадавших от пожара – того, что служило бы безотказным подкреплением. Все это при воспитательном воздействии должно быть представлено. Таким образом, в случае мотивационного опосредствования воспитывает не воспринимаемая ситуация, а другой человек, пытающийся вовлечь воспитываемого в ситуацию воображаемую и таким способом произвести у него желательные мотивационные изменения.

Однако переход мотивационных процессов на новый уровень отражения влечет за собой не только существенное расширение возможностей воспитания и сферы доступных ему явлений, но и определенную потерю. Это касается главного элемента обсуждаемого процесса эмоционального переключения – самой эмоции, которая из-за отсутствия непосредственных эмоциональных факторов возникает не автоматически, а в зависимости от искусства воспитателя и готовности воспитываемого. Ребенок, втайне ожидающий окончания надоевших ему назиданий, едва ли будет испытывать те эмоции, на которые рассчитывает взрослый. Затруднения, связанные с актуализацией эмоций, являются главной причиной малой эффективности повседневной воспитательной работы.

Таким образом, несмотря на общность мотивационного обусловливания и опосредствования, свойственного им переключения эмоции на новое содержание, они различаются тем, что осуществляются на разных уровнях психического отражения – в образах воспринимаемой и представляемой действительности. В одном случае мотивацию формируют непосредственно воспринимаемые события жизни, в другом – ожидания, обещания, предвосхищения, угрозы, т.е. специально созданное представление.

При этом существенно меняются условия возникновения и протекания эмоционального процесса. Во-первых, из-за отсутствия непосредственных

эмоциогенных событий мотивационное опосредствование специально организуется другими людьми или социальными институтами. Во-вторых, осуществление процессов мотивационного опосредствования на уровне представлений избавляет их от ситуативности и открывает теоретически неограниченные возможности переключения существующих мотивационных отношений на все новые и новые явления разной степени обобщенности. В-третьих, использование этих возможностей ограничено тем, что представляемая ситуация, особенно когда она касается отдаленного будущего, не обладает непосредственной эмоциогенностью.

Следовательно, мотивационное обусловливание и опосредствование представляют собой качественно различные *единицы* развития мотивации, соответствующие двум главным линиям этого развития: непосредственному, спонтанному и социально контролируемому и специально организованному.

### 3.3.3. Эмоциональное переключение

Процесс эмоционального переключения под названием “переноса чувств” наиболее отчетливо представлен В.С. Дерябиным (1974). Он пишет: “По мере жизненного опыта растет количество временных связей в области чувств. Если вид яблока приятен, а вид надвигающейся осенней тучи вызывает неприятное чувство, то, несомненно, чувства при этом возникают не непосредственно от зрительных ощущений, а от связи, установившейся на основании прошлого опыта между видом яблока и приятным вкусом и неприятным чувством от сырости и холода и видом тучи”.

Следы эмоционального переключения обнаруживаются в некоторых частных теориях и исследованиях. Является общепризнанным положение о том, что агрессия – одна из характерных реакций индивида на фрустрацию. Но гипотеза “фрустрация – агрессия” означает не что иное, как гипотезу “огорчение – гнев”, т.е. переключение эмоции, вызванной неудачей или лишением, на предполагаемую их причину. Вследствие неудачи может возникнуть не только агрессия, но и удивление, вина, стыд, а вследствие успеха – уверенность в себе, расслабление, благодарность. Возникновение той или иной эмоции зависит от восприятия человеком причин успеха или неудачи (Хекхаузен, 1986). Эмоциональное переключение заключается в том, что успех или неудача сами по себе вызывают эмоцию (радость, огорчение), которая, подчиняясь отражаемым причинным связям, возбуждает другие эмоции. Возникновение гнева в ответ на агрессивные действия другого лица зависит от того, воспринимаются ли эти действия преднамеренными или случайными.

В 1976 г. В.К. Вилюнасом изложена концепция, восстанавливающая представления об эмоциях как о субъективной форме мотивации. Согласно ей эмоциональные переживания являются единственным представителем мотивационных процессов на уровне психического отражения. Теоретическая аргументация феномена эмоционального переключения состояла в предложении различать: *ведущие эмоции*, направленные на непосредственно мотивационно значимые явления и возникающие при их восприятии или представлении, и *производные эмоции*, развивающиеся из ведущих по мере выяснения важных для этих явлений связей и условий в конкретной ситуации.

Механизмы мотивации обеспечивают на уровне психического отражения не только возникновение, но и развитие эмоций. Эти механизмы обеспечивают возникновение ведущей эмоции в сопровождении ряда связанных с ней мотивационных установок, каждая из которых способна перерасти в производную эмоцию.

Эмоциональное переключение является универсальным механизмом ситуативного развития мотивации. Эмоциональное переключение подчинено не

объективной детерминации, а “причинности”, усматриваемой субъектом. Если объективная детерминация субъекту открывается только, скажем, в виде систематического предшествования звонка появлению пищи, то звонок воспринимается в качестве “причины” кормления и вследствие переключения становится приятным событием-сигналом.

#### **3.3.4. Мотивационная фиксация**

Онтогенетическое развитие мотивации, приобретение и сохранение предметами мотивационного значения, которого они раньше не имели, фиксируются в опыте индивида. Мотивационные события оставляют свои следы. При импринтингоподобном развитии мотивации имеет место мгновенная фиксация мотивационного опыта, способность эмоции переключаться и закрепляться сразу и прочно. Такого рода неугасающие следы могут оставить как сильная боль, так и эмоции, вызванные с помощью другого человека оскорблением, изменой и т.п. В то же время эмоции, бурно и многократно переживаемые в семейной ссоре, могут быть на следующий день забыты, перечеркнуты самим человеком оценкой “погорячился”.

Одной из причин различий в предрасположенности эмоций к слеδοобразованию является их значимость. Так, предвосхищающие эмоции являются менее поучительными, чем констатирующие эмоции, вызываемые свершившимися событиями. Для будущего более важно сохранять не надежду, какой бы сильной и продолжительной она ни была, а последовавшие за ней огорчения.

Различная предрасположенность мотивационных воздействий к фиксации отчетливо обнаруживается в области инстинктов. Эмоции, возникающие здесь в большом количестве и разнообразии, могут оставить соответствующие следы в результате ситуативного развития по типу обычного эмоционального переключения. Помимо этого, мотивационная фиксация обуславливается незавершенностью некоторых инстинктов, необходимостью их содержательной “достройки”. Речь идет о фиксациях по типу импринтинга, в результате которых запечатляемые предметы приобретают абсолютное, функционально независимое мотивационное значение. Из-за генетической предусмотренности мотивационная фиксация на основе импринтинга происходит, как правило, сразу, образует стойкие к *угасанию* следы и придает запечатляемому содержанию безусловное мотивационное значение.

Любопытная и в полном смысле “высшая” разновидность мотивационной фиксации задействована в процессах выбора человеком целей и планирования деятельности. Исследования данной проблемы в школе К. Левина показали, что намерение относительно некоторой отсроченной цели способно приобрести признаки потребности. Намерение может существовать определенное время в виде “напряжения” внутренних структурных образований личности и сохранять мотивационное значение цели в отдельных случаях даже тогда, когда она перестает быть объективно необходимой. Данная разновидность мотивационной фиксации отличается высокой степенью подконтрольности субъекту и временным, переходящим характером.

#### **3.3.5. Мотивационная суммация**

У животных, которые находятся в конфликтных ситуациях, наблюдается зависимость поведения от нескольких взаимодействующих побуждений, ведущих происхождение от разных потребностей. У человека одновременное действие мотивационных факторов различного происхождения представляет собой практически постоянный фон жизни. Мотивационная суммация – это



взаимодействие эмоциональных переживаний, их сложение, слияние, взаимоподавление и т.п.

Таковы основные психологические механизмы мотивации человека: мотивационное обусловливание, опосредствование, эмоциональное переключение, мотивационная фиксация и суммация.

## **4. ТЕОРИИ МОТИВАЦИИ**

### **4.1. Мотивация в бихевиоризме**

Поведение в классическом бихевиоризме объяснялось на основании связи “стимул-реакция”. Согласно данному направлению, в основе поведения лежат физиологические мотивы.

В дальнейшем необихевиористами выявлено, что организм действует иногда без отчетливой внешней стимуляции. Было сделано предположение о том, что деятельность вызывается внутренним состоянием организма. Так, в необихевиоризме появляются понятия побудительной силы, потребности, нужды.

Исследования проводились на животных. Крысы должны были стать ключом для понимания человеческого поведения. К.Халл утверждал, что поскольку потребность предшествует действию организма и сопровождает его, то она имеет мотивирующий характер. Он выделял первичные и вторичные побуждения. Первичные побуждения *врожденные* – это голод, жажда, дыхание, дефекация, сон и др. Вторичные побуждения – соединение с другими, господствование, зависимость, подчинение – также врожденные. Бихевиористы пытались определить силу потребности, измеряя величину электрического тока, удар которого самец согласен пережить, чтобы добраться до самки. Изучалось влияние силы потребности на научение; животные для того, чтобы получить пищу, решали задачу. К. Халл сделал вывод, что в организме животного происходят невидимые процессы, поэтому их поведение можно записать в виде формулы: стимул – организм – реакция.

### **4.2. Мотивация в психоанализе**

#### **4.2.1. Классический психоанализ**

Психоаналитическая теория основывается на представлении, согласно которому люди являются сложными энергетическими системами. З.Фрейд считал, что поведение человека активируется единой энергией. З.Фрейд перевел общий принцип сохранения энергии на язык психологических терминов и заключил, что источником психической энергии является нейрофизиологическое состояние возбуждения. У каждого человека имеется ограниченное количество энергии, питающей психическую активность. Скопление энергии в определенном месте вызывает напряжение, поскольку ее не хватает в другом месте. Цель любой формы поведения индивида состоит в уменьшении неприятного напряжения. Например, причиной, заставляющей вас читать эти строки, может служить стремление ослабить напряжение, вызванное необходимостью сдавать экзамен на следующей неделе.

Таким образом, согласно теории Фрейда, мотивация человека основана на энергии возбуждения, вызванного потребностью. Основное количество психической энергии, вырабатываемой организмом, направляется на деятельность, которая позволяет снижать уровень возбуждения, вызванного потребностью.

З. Фрейд утверждал, что любая активность человека (мышление, восприятие, память и воображение) определяется инстинктами. Влияние последних на

поведение может быть как прямым, так и косвенным, замаскированным. Люди ведут себя так или иначе потому, что их побуждает бессознательное напряжение – их действия служат уменьшению этого напряжения. Инстинкты являются “конечной причиной любой активности”.

З. Фрейд признавал существование *двух основных групп инстинктов: жизни и смерти*. Первая группа (общее название “Эрос”) включает в себя все силы, служащие поддержанию жизненно важных процессов и обеспечивающие размножение вида. Наиболее существенными для развития личности З.Фрейд считал *сексуальные инстинкты*. Энергия сексуальных инстинктов получила название *либидо* (от лат. “желать”). Либидо, по определению Фрейда, “обозначает количественную (хотя в данный момент недоступную измерению) сторону энергии влечений, связанных с тем, что понимается под словом “любовь”.

З. Фрейд полагал, что сексуальный инстинкт связан с определенным участком тела, называемым эрогенной зоной. В каком-то смысле все тело представляет собой одну большую эрогенную зону, но психоаналитическая теория особо выделяет рот, анус и половые органы. Эрогенные зоны являются потенциальными источниками напряжения, и манипуляции в области этих зон ведут к снижению напряжения и вызывают приятные ощущения. Так, кусание или сосание вызывает оральное удовольствие, дефекация ведет к анальному удовлетворению, а мастурбация дает генитальное удовлетворение.

Вторая группа – инстинкты смерти (*Танатос*) – лежат в основе всех проявлений жестокости, агрессии, самоубийств и убийств. В отличие от энергии либидо как энергии инстинктов жизни, энергия инстинктов смерти не получила особого наименования. З. Фрейд считал их биологически обусловленными и такими же важными в регуляции человеческого поведения, как и инстинкты жизни. Он полагал, что инстинкты смерти подчиняются принципу энтропии, согласно которому любая энергетическая система стремится к сохранению динамического равновесия. Ссылаясь на Шопенгауэра, З. Фрейд утверждал: “Целью жизни является смерть”. Тем самым он хотел сказать, что всем живым организмам присуще импульсивное стремление вернуться в неопределенное состояние, из которого они вышли. Фрейд верил в то, что людям присуще стремление к смерти. Четкого определения инстинктов смерти З. Фрейд не дал.

Поведение в психоаналитической теории характеризуется при помощи терминов катексис и антикатексис. **Катексис** – это направление энергии на определенный объект. **Антикатексис** – это препятствие, мешающее удовлетворению инстинкта. Примером катексиса может служить эмоциональная привязанность к другим людям, увлеченность чьими-то мыслями или идеалами. Антикатексис проявляется во внешних или внутренних барьерах, препятствующих немедленному ослаблению инстинктивных потребностей. Взаимодействие между катексисом и антикатексисом составляет главный бастион психоаналитической системы мотивации.

Ключом к пониманию инстинктивной мотивации, ее выражения в выборе объектов является понятие смещенной активности. **Смещенная активность** – это фокусирование инстинктом своей энергии на каком-нибудь другом объекте, когда по каким-то причинам выбор нужного объекта для удовлетворения инстинкта невозможен. В подобных случаях инстинкт может сфокусировать свою энергию на каком-нибудь другом объекте. Рассмотрим следующую ситуацию. Допустим, что некий начальник запугал своего подчиненного мерами, которые последуют, если тот не выполнит работу. Подчиненный приходит домой, хлопает дверью, пинает собаку и кричит на своего супруга. Что произошло? Он выместил свою злость на объектах, не имеющих прямого отношения к своему состоянию; это было не прямое выражение эмоций.

З. Фрейд считал, что многие социально-психологические феномены можно



понять в контексте смещения двух первичных инстинктов: сексуального и агрессивного. Социализацию ребенка частично объясняют последовательным смещением сексуальной потребности от одного объекта к другому, как того требуют родители и общество.

#### 4.2.2. Неофрейдизм

Согласно Альфреду Адлеру, основным мотивом человеческих действий выступает *потребность в компенсации чувства собственной неполноценности*, которое они испытывали в детстве. Адлер пришел к выводу о том, что *стремление к превосходству* является фундаментальным законом человеческой жизни, это “нечто, без чего жизнь человека невозможно представить”. Эта “великая *потребность возвыситься*”, идти от несовершенства к совершенству и от неспособности до развития способности смело встречать лицом к лицу жизненные проблемы развита у всех людей. Трудно переоценить значение, которое Адлер придавал этой движущей силе.

Адлер был убежден в том, что стремление к превосходству является врожденным и что это стремление есть сама жизнь. Но от рождения оно присутствует в виде теоретической возможности, а не реальной данности. Следовательно, это чувство надо воспитывать и развивать, если мы хотим реализовать свой человеческий потенциал. Адлер полагал, что этот процесс начинается на пятом году жизни, когда формируется жизненная цель, как фокус нашего стремления к превосходству. Будучи неясной и в основном неосознанной в начале своего формирования в детские годы, эта жизненная цель со временем становится источником мотивации, силой, организующей нашу жизнь и придающей ей смысл.

Адлер рассматривал стремление к превосходству как единый фундаментальный мотив, а не как комбинацию отдельных побуждений. Этот мотив выражается в осознании ребенком того, что он бессилен и малочелен по сравнению с теми, кто его окружает. Адлер установил, что это стремление вперед и вверх по своей природе универсально: оно является общим для всех, присутствует в норме и патологии. Превосходство как цель может принимать *негативное* (деструктивное) и *позитивное* (конструктивное) направление. Негативное направление обнаруживается у людей со слабой способностью к адаптации. Они борются за превосходство посредством эгоистичного поведения и озабоченности достижением личной славы за счет других. Хорошо приспособляющиеся люди, наоборот, проявляют свое стремление к превосходству в позитивном направлении, так, чтобы оно соотносилось с благополучием других людей. Адлер утверждал, что стремление к превосходству сопряжено с большими энергетическими усилиями. Но в результате уровень напряжения у индивида скорее растет, чем снижается. Стремление к превосходству проявляется как на уровне индивида, так и на уровне общества. Люди стремятся стать совершенными не только как индивиды или члены общества – они стремятся совершенствовать саму культуру общества.

Каждый человек вырабатывает свой уникальный *стиль жизни*, в рамках которого он стремится к достижению фиктивных целей, ориентированных на превосходство. Согласно Адлеру, стиль жизни личности наиболее отчетливо проявляется в ее установках и поведении, направленном на решение трех основных *жизненных задач*: работа, дружба и любовь. Опираясь на оценку степени выраженности социального интереса и степени активности по отношению к этим трем задачам, Адлер различал *четыре основных типа установок*, сопутствующих стилю жизни: управляющий, получающий, избегающий и социально полезный тип.

#### 4.3. Исследование мотивации в школе К. Левина. Ситуативная мотивация и ее исследования

К. Левин исследовал проблему ситуативного развития мотивации. Поведение субъекта, по К. Левину, определяется **жизненным пространством**, состоящим из личности и окружения. Личность – система многочисленных непересекающихся друг с другом областей. Каждая область соответствует потребности или квазипотребности и обладает напряжением. Квазипотребность определяет поведение до тех пор, пока цель не достигается.

**Окружение** – это психологическое пространство, в котором находятся объекты, обладающие **валентностью**, т.е. способностью привлекать или отталкивать. Объекты, которые могут служить для разрядки, удовлетворяя потребности, приобретают **побудительный характер** (валентность), что выделяет их из окружения. На субъекта воздействуют силы определенной величины и направления, исходящие от предметов, обладающих валентностью, которые, взаимодействуя, образуют **силовое поле**. Если на субъекта одновременно воздействуют противоположно направленные силы примерно одинаковой величины, то такая ситуация называется **психологическим конфликтом**. Например, трехлетний ребёнок пытается достать из морских волн своего игрушечного лебедя. Его притягивает игрушка, но, когда он подходит слишком близко к волнам, его тянет обратно. К. Левин выделил три вида конфликта:

1) стремление – стремление – оба объекта обладают позитивным характером (ситуация буриданова осла);

2) избегание – избегание – например, школьнику надо или доделать ненавистную домашнюю работу или выполнить штрафное задание;

3) стремление – избегание – одно и то же одновременно и привлекает и отталкивает. В условиях такого конфликта приближение к целевому объекту ведет к возрастанию по сравнению с притягивающими отталкивающих сил. На определенном расстоянии от целевого объекта притягивающие силы заметно сильнее отталкивающих. Когда ребёнок переступает границу, образованную точкой пересечения обоих градиентов валентности, отталкивающие силы становятся сильнее и ребенка тянет назад.

Таким образом, величина поведенческой тенденции зависит от величины валентности целевого предмета и расстояния до цели (реального или психологического).

К. Левин ввел понятие квазипотребности, которое также связано с проблемой ситуативного развития мотивации. **Квазипотребность** – это состояние, которое связано с намерением достичь цели и обладает свойством потребности. Она связана с исходной потребностью. Например, намерение испытуемого заучить ряд бессмысленных слогов – квазипотребность по отношению к потребности продвинуться вперед в обучении.

Квазипотребность всегда требует *разрядки*. Существуют два пути разрядки. Первый путь – достижение цели. Квазипотребность определяет поведение до тех пор, пока цель не будет достигнута. Пока квазипотребность не удовлетворена, незавершенное действие психологически сохраняется. Второй путь – *замещение* невыполненного действия другим действием.

Сила конкретного побуждения зависит от пяти причин:

- 1) от напряжения и интенсивности потребности;
- 2) от пространственной удаленности предмета потребности;
- 3) от психологической удаленности (символическое пространство);
- 4) от временной удаленности;
- 5) от прогнозируемой вероятности успеха.

Как теория поля К. Левина, так и теория когнитивного диссонанса Фестингера вызвали большой отклик в психологии. Они являются наиболее обширными и

известными теориями мотивации. Остановимся более подробно на теории когнитивного диссонанса Фестингера. **Диссонанс** – это негативное побудительное состояние, возникающее в ситуации, когда субъект одновременно располагает двумя психологически противоречивыми “знаниями” об одном объекте. Когда в 1957 г. Фестингер формулировал свою теорию когнитивного диссонанса, то исходил из теории поля К. Левина и теории когнитивного баланса Хайдера (подробно см. Х. Хекхаузен, т.1, 1986). Однако решающим для него стало любопытное наблюдение: после землетрясения во многих деревнях Индии начали ходить слухи о грядущих новых катастрофах. Эти слухи были тем более удивительными, что деревни, в которых они распространялись, не входили в число пострадавших. Но если предстоит еще худшее, почему бы не подготовиться к нему вместо того, чтобы трястись от страха? Ответ Фестингера на этот парадокс гласит: “Может быть, слухи, предвещавшие наступление еще более ужасной катастрофы, в сущности, служили не поводом для страха, а его обоснованием. Другими словами, люди были уже испуганы землетрясением, а слухи выполняли функцию конкретизации того, чего они могли бы бояться”.

Основным постулатом теории является стремление к *гармонии*, согласованности и эквивалентности когнитивных представлений внешнего мира и себя. В теории речь идет об отношениях между содержанием когнитивных элементов и мотивационными эффектами, порождаемыми тенденцией к согласованности, если между двумя элементами возникает противоречие. В первую очередь следует выяснить, что понимается в теории под отношениями и элементами. Как правило, рассматриваются **отношения** только между парой каких-либо элементов. Эти отношения могут быть либо **иррелевантными** (оба элемента не связаны друг с другом), либо **консонантными** (один элемент следует из другого), либо **диссонантными** (из одного элемента следует нечто противоположное другому элементу). Под **элементами** понимаются отдельные сведения, в том числе убеждения и ценности. Фестингер поясняет: “Эти элементы означают то, что называется познанием, т.е. то, что субъект знает о себе, о своем поведении и о своем окружении. В таком случае они являются “знаниями”, во множественном смысле этого слова. Некоторые из этих элементов – это знание о себе: что некто делает, чувствует, хочет или желает, чем он является и т.п. Другие элементы – это знание о мире, в котором некто живет: что и где происходит, что к чему ведет, что доставляет удовлетворение, а что причиняет боль, на что можно не обращать внимание, а что важно и т.д.”

Так как диссонанс переживается как нечто неприятное, возникает стремление редуцировать его и восстановить согласованность. Вместе с попытками редуцировать диссонанс субъект избегает ситуаций и информации, которые могли бы его увеличить. В сущности, диссонанс можно редуцировать трояким образом: (1) изменив один или несколько элементов в диссонансных отношениях; (2) добавив новые элементы, согласующиеся с уже имеющимися, и (3) уменьшив значимость диссонансных элементов.

Все эти варианты можно продемонстрировать на примере курильщика, узнавшего, что курение способствует возникновению рака легких. (1) Редуцировать диссонанс, изменив один из элементов, он может примерно следующим образом: бросить курить; уменьшить число выкуриваемых в день сигарет и считать себя малокурящим, на которого не распространяется связь между курением и раком легких; ограничить информацию о раке легких, посчитав, что это заболевание связано только с курением сигарет, а не используемой им трубки. (2) Смягчить диссонанс, добавив новые элементы, он может, вспомнив о многочисленных знакомых курильщиках или о заядлом курильщике, обладающем отменным здоровьем, или о том, что в возникновении рака легких повинны и другие, не поддающиеся учету факторы. (3) Наконец, он может повысить ценность курения, сказав себе, что оно улучшает самочувствие и работоспособность; он

также может обесценить опасность рака, решив, что не сегодня, так завтра найдут способ его лечения или же вообще усомниться в наличии связи между курением и раком легких (как показывают официальные опросы, некурящие меньше сомневаются в этой связи, чем курящие, у которых сомнение возрастает параллельно с ростом количества выкуриваемых в день сигарет.)

Р. Зайонк (1968) сформулировал девять постулатов, отражающих состояние разработки этой теории в 60-е годы:

1. Когнитивный диссонанс является негативным состоянием.
2. В случае когнитивного диссонанса индивид пытается редуцировать или элиминировать его и старается действовать так, чтобы избежать событий, усиливающих это состояние.
3. При наличии согласованности субъект стремится избегать событий, порождающих диссонанс.
4. Глубина, или интенсивность, когнитивного диссонанса зависит (а) от значимости соответствующих знаний и (б) относительного количества знаний, находящихся друг с другом в отношениях диссонанса.
5. Сила тенденций, перечисленных в пунктах 2 и 3, является прямой функцией от глубины диссонанса.
6. Когнитивный диссонанс можно редуцировать или уничтожить, только (а) добавив новые знания или (б) изменив существующие.
7. Добавление новых знаний редуцирует диссонанс, если (а) новые знания усиливают одну из сторон и тем самым уменьшают долю диссонансных когнитивных элементов или (б) новые знания изменяют значимость когнитивных элементов, находящихся друг с другом в состоянии диссонанса.
8. Изменение существующих знаний редуцирует диссонанс, если (а) новое содержание делает их менее противоречащими остальным знаниям или (б) их значимость понижается.
9. Если новые знания не могут быть использованы или существующие изменены при помощи пассивных процессов, возникнет поведение, когнитивные представления которого будут способствовать восстановлению согласованности. Примером такого поведения является поиск новой информации.

Эти постулаты нашли подтверждение в различных сферах поведения: отчасти в полевых исследованиях, приближенных к реальной жизни; но чаще в искусственных лабораторных экспериментах. По мнению Фестингера, существует пять основных областей феноменов, в которых редукция когнитивного диссонанса играет важную роль. Это повлекло за собой многочисленные исследования этих областей: (1) конфликтов после принятия решения; (2) вынужденного совершения поступков, на которые сам субъект не пошел бы; (3) селекции информации; (4) несогласия с убеждениями социальной группы и (5) неожиданных результатов действий и их последствий. Рассмотрим кратко каждую из этих областей.

**1. Конфликты после принятия решения.** Выход из конфликта волевым решением легко может вызвать впоследствии когнитивный диссонанс. Когда человек вынужден выбирать одну из двух альтернатив, положительные стороны избранной альтернативы создают диссонанс с принятым решением, напротив, отрицательные стороны отвергнутой и положительные стороны избранной альтернативы повышают согласованность решения. Перед принятием решения в стадии конфликта человек, как правило, осознает возможные последующие конфликты и поэтому пытается заранее уменьшить возникающий после принятия решения диссонанс, например, тщательно собирая информацию о последствиях выбора той и другой альтернативы. Когда решение принято окончательно, психологическая ситуация решительно меняется. Вместо гибкой ориентировки в реальности в случае возникшего диссонанса происходит предвзятое изменение оценок в пользу уже выбранной альтернативы. Очевидна лежащая в основе такого решения тенденция к редукции диссонанса.

Пример находим у Дж. Брема (J. Brehm, 1956). Испытуемые должны были оценивать привлекательность предметов домашнего обихода. В качестве вознаграждения за участие в опыте они могли выбрать и взять с собой по одному предмету из каждой пары. Для одной группы выбор делался между двумя равно привлекательными предметами (высокий диссонанс), для другой – между привлекательным и непривлекательным предметами (низкий диссонанс). При оценке привлекательности после принятия решения во всех случаях оказалось, что избранная альтернатива стала заметно более привлекательной по сравнению с отвергнутой. Изменение было более сильным в условиях высокого диссонанса альтернативы (примерно равной привлекательности альтернативы).

После работы Дж. Брема 1956 г. редукция диссонанса в конфликтах после принятия решения получила многочисленные подтверждения. Стали говорить о так называемом *эффекте расхождения*. Чем больше имеется альтернатив, между которыми приходится выбирать, и чем качественнее они различаются, тем сильнее бывает зафиксированный эффект расхождения.

В отдельных случаях обнаруживается эффект, противоположный расхождению, - эффект схождения, или *эффект сожаления*. Он состоит в том, что ценность избранной альтернативы понижается, а отвергнутой – повышается. Согласно Л. Фестингеру, субъективное завышение диссонанса сразу после принятия решения должно выступать как своеобразная защитная реакция у людей, плохо переносящих диссонанс, а именно – как попытка отменить только что принятое решение.

**2. Вынужденное согласие.** Ситуация вынужденного согласия – это такая ситуация, ведущая к действиям, которые сам субъект не может для себя удовлетворительно обосновать. Диссонанс возникает не просто потому, что субъекта заставляют обещанием вознаграждения или угрозой наказания сделать нечто, чего он по своей воле не сделал бы и что с самого начала выступает для него как чистое принуждение. Выраженность диссонанса особенно велика, когда субъект постепенно и строго добровольно позволяет вовлечь себя в активность, которая по ее завершению оказывается недостаточно компенсированной вознаграждением и представляет как нечто, потребовавшее слишком больших усилий. Чтобы уменьшить возникающий в этой ситуации диссонанс, необходимо задним числом повысить ценность совершенного действия или обесценить его негативные аспекты. Тем самым согласие делается понятным и получает свое обоснование.

Чтобы воспроизвести условия вынужденного, недостаточно обоснованного согласия, были разработаны различные экспериментальные приемы. В первом исследовании Фестингера и Карлсмита (L. Festinger, J. Carlsmith, 1959) испытуемым приходилось выполнять чрезвычайно скучную работу. После этого их просили сказать другим участникам, которым предстояло делать то же самое, что речь идет об очень интересном эксперименте. Одной группе испытуемых платили за это по 20 долларов, другой группе только по 1 доллару. При окончательном подведении итогов выяснилось, что испытуемые, получившие маленькое вознаграждение, считали эксперимент более интересным, чем испытуемые, вознаграждение которых было большим. Возникший в первом случае диссонанс между согласием за небольшое вознаграждение сказать то, что не соответствует действительности, редуцировался ретроспективным искажением фактов.

Брем и Коэн (J. Brehm, A. Cohen, 1962), проанализировавшие впоследствии данные по вынужденному согласию, выявили необходимое условие, которое должно присутствовать наряду с несоответствием значимости определенных знаний, чтобы могла произойти редукция диссонанса. Речь идет о так называемом *обязательстве* (commitment) субъекта по отношению к избранной альтернативе, осуществление которой вызывает когнитивный диссонанс. Тем самым ограничивается сфера действия теории когнитивного диссонанса. Недостаточно,

чтобы между двумя содержательными элементами складывалось отношение диссонанса. Диссонанс возникает в результате действия, переживаемого субъектом именно как собственное, за которое он взялся и несет всю ответственность.

Обязательство как важное условие событий отчетливо выступает в осуществленной Карлсмитом, Коллинзом и Хелмрейчем попытке дальнейшей дифференциации первоначального эксперимента Фестингера и Карлсмита. Речь снова шла о том, чтобы выдать чрезвычайно скучный эксперимент за весьма интересный и поучительный. При первом условии испытуемых просили непосредственно убедить в этом другого человека; при втором им нужно было высказать это убеждение анонимно в форме письменного сообщения. В обоих условиях вознаграждением служит либо 5 долларов, либо полдоллара. Как и ожидалось, редукция диссонанса проявилась лишь при наличии обязательства, т.е. тогда, когда испытуемые должны были внушить другому человеку отношение к эксперименту, отличное от испытанного ими на самом деле. Измеренное впоследствии изменение собственного отношения было тем сильнее, чем меньше давалось вознаграждение. Если же активность ограничивалась написанием анонимного сообщения, т.е. осуществлялась не в форме социального действия, обнаруживался противоположный эффект – вместо редукции диссонанса возникал своеобразный *феномен подкупа*: чем большим было вознаграждение, тем сильнее менялось собственное отношение.

**3. Селекция информации.** Специфическую возможность редуцировать возникающий после принятия решения диссонанс предоставляет отбор информации – на эту возможность Л.Фестингер сразу же обратил внимание. Люди ищут и выбирают ту информацию, которая повышает ценность выбранной альтернативы поведения и обесценивает отвергнутую; противоположная информация при этом игнорируется. Первое исследование этого фактора принадлежит Д. Эрлиху, И. Гутману (1957). Как выяснилось, после приобретения первого автомобиля их владельцы стали обращать больше внимания на рекламу той фирмы, машину которой купили, чем на рекламу фирм, машины которых принимались во внимание при выборе покупки.

**4. Несогласие с убеждениями социальной группы.** Л. Фестингер, Х. Рикен, С. Шехтер опубликовали в увлекательно написанной книге “Когда пророчество не сбывается” (1956) результаты полевого исследования небольшой религиозной секты, члены которой собрались в одном городке, чтобы вместе дожидаться того декабрьского дня, когда землю поглотит всемирный потоп, а сами они спасутся, перебравшись с помощью летающих тарелок на другие планеты. Когда предсказанное событие не состоялось, между ожиданиями и реальностью возник диссонанс, с которым нельзя было мириться и который необходимо было редуцировать. Казалось, что могло бы быть более естественным, чем утрата нелепой веры во всемирный потоп и чудесное спасение? Однако это произошло лишь с теми немногими членами секты, которые находились не в этом городке и которым было поручено ожидать потоп и спасение для себя. Группа же, испытывая коллективное разочарование, редуцировала диссонанс прямо противоположным образом. Поставленная под удар вера еще усилилась благодаря взаимному влиянию членов группы, которые активизировали свое миссионерское рвение в отношении несбывшегося пророчества неминуемого всемирного потопа. Редукция диссонанса в данном случае была тесно связана с социальным взаимодействием членов группы.

**5. Неожиданные результаты действий и их последствия.** В данный раздел входят три комплекса условий редукции диссонанса, которые в отличие от уже рассмотренных не учитывались Фестингером в исходной формулировке теории диссонанса, а были выведены лишь позднее. Первый комплекс условий связан с диспропорцией между значительной затратой усилий и неудачным результатом деятельности. Остальные два комплекса связаны с результатами



деятельности, а именно с самооценкой и побочными последствиями. Рассмотрим поочередно каждый из комплексов.

Тщетные усилия вызывают диссонанс. Чтобы редуцировать его, необходимо попытаться задним числом обосновать затраченную впустую энергию, повысив ценность преследуемой цели деятельности (если не дискредитировать ситуацию).

И. Аронсон отмечал, что диссонанс возникает преимущественно в ситуации, когда деятельность или ее результат *противоречит* представлению о себе, особенно когда последнее касается способностей или нравственности субъекта. Когнитивный диссонанс должен быть тем больше, чем устойчивее предъявляемые к деятельности ожидания и ожидания, предъявляемые нами к собственной деятельности, устойчивее ожиданий, направленных на чужую деятельность. Один вид результата деятельности, порождающего диссонанс, связан с неожиданными побочными последствиями. Пример можно найти в ранней работе Дж.Брема, заставлявшего школьников за вознаграждение есть овощи, которые они не любили. После этого часть испытуемых столкнулась с неожиданным побочным последствием своего поступка: экспериментатор письменно сообщил родителям, что их ребенок охотно ест соответствующие овощи. Те испытуемые, с которыми это произошло, начали оценивать привлекательность овощей выше, чем, те, чьи родители не получали никакого письма. Брем называет это эффектом свершившегося факта и выводит его из непредсказуемости негативных побочных последствий.

Таким образом, когнитивное направление разрабатывалось в основном социальными психологами. На первое место при объяснении поведения в этом случае ставились разнообразные ситуационные факторы, а в качестве личностных характеристик брались установки. Но данное направление внесло существенный вклад в решение основных проблем побуждения мотивов, возобновления мотивации, мотивационных конфликтов, действия мотивации и прежде всего когнитивных процессов, участвующих в саморегуляции деятельности.

#### 4.4. Мотивация в отечественной психологии

Отечественные психологи в основном занимались онтогенетическим развитием мотивации.

Ознакомимся с понятием *ведущей деятельности*, введенным А.Н.Леонтьевым. Ведущая деятельность имеет три признака: 1) в деятельности формируются психические *новообразования*, 2) в ней закладываются основы личности, 3) она зарождает новую ведущую деятельность. В ведущей деятельности реализуются типичные для данной стадии развития отношения ребенка с миром и осуществляются основные изменения его психики. В процессе ведущей деятельности осуществляется усвоения детьми социального опыта.

По Д.Б. Эльконину все возможные виды ведущей деятельности можно распределить на два типа:

- 1) деятельность, в которой происходит развитие познавательной сферы;
- 2) деятельность, способствующая развитию мотивационно-потребностной сферы.

В онтогенезе эти два типа деятельности чередуются согласно определенной логике.

1. Младенчество (до 1 года). Ведущая деятельность – непосредственно-эмоциональное общение со взрослым. Развивается мотивация (что очень важно и ценно для данного возраста). Ребенок желает больше, чем может, отсюда жизнь толкает на подвиг саморазвития для удовлетворения потребностей

2. Ранний возраст (1-3 года). Ведущая деятельность – предметно-манипулятивная. Развивается познавательная сфера. В процессе предметной деятельности у детей интенсивно развивается восприятие, а затем наглядно-

действенное мышление (*сенсомоторный интеллект*, по Ж. Пиаже). Любая смена ведущей деятельности сопровождается кризисами. Здесь присутствует кризис трех лет (его основные характеристики: у ребенка появляется негативизм, капризы, вредность, наблюдается феномен “Я сам”).

3. Дошкольный возраст (3—7 лет). Ведущая деятельность – игровая. Ролевая игра по Л.С.Выготскому – это игра социальная не только по своим мотивам, но и по структуре и способам осуществления. В игре формируется речевое мышление, произвольная регуляция действий. В игре происходит активное присвоение социального опыта.

4. Младший школьный возраст (7—11 лет). Ведущая деятельность – учебная. Усвоение навыков чтения, письма, счета. Новообразования – понятийное мышление, произвольное внимание, логическая память.

5. Подростковый возраст (11—15 лет). Ведущая деятельность – интимно-личностное общение.

6. Старший школьный возраст (15—18 лет). Ведущая деятельность – учебно-профессиональная. Затем – трудовая.

Следует отметить, что по В.К. Вилюнасу, который обобщил и создал четкую концепцию развития мотивации животных и человека, мотивационно-потребностная сфера развивается благодаря возникновению новых мотивов. Источниками их возникновения являются:

- 1) для природного организма – базовые потребности, первичные нужды;
- 2) для социального индивида – социальные факты, нормы;
- 3) для личности – мир культурных предметов.

Эти первичные источники должны быть доопределены, т.е. получить дальнейшее уточнение в жизни субъекта.

## **5. ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ МОТИВАЦИИ**

### **5.1. Мотивация отдельных видов деятельности**

В данном разделе мы подробно остановимся на мотивации оказания помощи. О мотиве власти и аффилиации подробно см. Х.Хекхаузен “Мотивация и деятельность”.

Под оказанием помощи, альтруистическим, или просоциальным поведением могут пониматься любые направленные действия. Действия эти весьма многообразны. Диапазон их простирается от мимолетной любезности через благотворительную деятельность до помощи человеку, оказавшемуся в опасности вплоть до спасения его ценой собственной жизни. Соответственно могут быть измерены затраты помогающего своему ближнему – внимание, время, труд, денежные расходы, самопожертвование. Мюррей (Н. А. Murray, 1938) в своем перечне мотивов ввел для деятельности помощи особый базовый мотив, назвав его *заботливостью*. Отличительные признаки соответствующих ему действий он описывает следующим образом: “Выказывать сочувствие и удовлетворять потребности беспомощного Д (другого) – ребенка или любого Д, который слаб, покалечен, устал, неопытен, унижен, который потерпел поражение или испытывает душевное смятение. Помогать Д в опасности. Кормить, опекать, поддерживать, утешать”.

Однако то, что в конечном счете идет на пользу другому и поэтому на первый взгляд представляется деятельностью помощи, может тем не менее определяться совершенно различными движущими силами. В отдельных случаях возникают сомнения в том, насколько оказывающий помощь руководствуется в первую очередь заботой о благе объекта его помощи, т.е. насколько им движут альтруистические побуждения. Дж. Макоули и И. Берковиц (1970) определяют альтруизм как “поведение, осуществляемое ради блага другого человека без



ожидания какой-либо внешней награды". Актам помощи, как бы ярко они ни описывались в литературных произведениях в качестве образцов поведения, психология мотивации до начала 60-х годов не уделяла никакого внимания. В предложенном В. Мак-Дауголлом в начале нашего века перечне инстинктов (W. McDougall, 1908) просоциальные мотивы представлены лишь родительским инстинктом, ограничивающимся заботой о питании и безопасности собственного потомства. Вопрос о том, не могло ли в ходе истории вида приобрести отчасти инстинктивную основу альтруистическое поведение, направленное не только на благо своего потомства, но и на благо других представителей своего вида, последнее время активно дискутируется. Однако каких-либо убедительных выводов пока не получено.

Оказание помощи – ситуационно детерминированное поведение. Человек, потенциально являющийся помогающим субъектом, первоначально должен ближе познакомиться с ситуацией и разобраться в происходящем, т.е. выяснить, нуждается кто-либо в помощи, какой характер она должна принять и стоит ли вмешиваться ему лично. Выделяют следующие ситуационные факторы.

**1. Взвешивание затрат и пользы.** Человек вычисляет соотношение затрат и пользы по отношению к себе и объекту помощи в случае оказания или неоказания этой помощи. Для проверки положения о том, что с ростом затрат готовность к оказанию помощи уменьшается, был проведен следующий эксперимент в нью-йоркском метро. Два помощника экспериментатора (П1 и П2) входили в вагон; П1 садился рядом с одним из пассажиров, П2 подходил к ним и, обращаясь сразу к обоим, спрашивал, направляется ли поезд в центр или в пригород. На это П1 всегда давал неверный ответ, после чего фиксировалось, поправлял его пассажир или нет. В двух других экспериментальных ситуациях этой сцене предшествовал небольшой эпизод: П2 спотыкался о ногу П1. В одном случае П1 (дававший затем неверный ответ) реагировал на это сильным раздражением, вплоть до угрозы физического воздействия, в другом – ограничивался сдержанным замечанием. Полученные результаты вполне согласуются с предположением о влиянии затрат. Без предварительного эпизода ложный ответ исправляли 50% пассажиров, при слабом варианте стычки П1 со споткнувшимся П2 их доля уменьшалась до 28 %, а когда стычка приобретала угрожающий характер, она составила всего 16%. Очевидно, что в двух последних случаях потенциально готовые оказать помощь пассажиры боялись, что в результате их вмешательства сидящий рядом с ними сосед снова начнет скандалить, причем теперь уже направит свой гнев на них.

**2. Диффузия ответственности.** В отличие от ситуаций обычной помощи, для случаев чрезвычайных характерно одно обстоятельство, затрудняющее адекватное и немедленное оказание помощи. Такие случаи возникают непредвиденно, у человека нет наготове какого-либо подходящего для них плана действий, ибо ситуации несчастья довольно редки, что не позволяет субъекту накопить опыт уместного в них поведения.

Не приходится поэтому удивляться, когда дело вовсе не сразу доходит до оказания помощи. Нередко возможность помощи реализуется тем меньше, чем больше свидетелей оказывается у ситуации несчастья. Б.Латане и Дж. Дарли объясняют подобный эффект "множественной неосведомленностью" и "диффузией ответственности". Множественная неосведомленность характеризует стадию оценивания ситуации. Будучи не один, человек при оценивании ситуации использует реакции окружающих. В то же время каждый из присутствующих сдерживает свою реакцию, чтобы ее чрезмерная сила или поспешность не поставили его в неловкое положение, не привлекли к нему внимание. Но поскольку в такое замешательство, ведущее к задержке реакции, первоначально впадают все присутствующие, то требующая неотложной помощи ситуация несчастья ошибочно интерпретируется как менее критическая.

Когда же на следующей стадии человек должен почувствовать себя ответственным за оказание помощи, он ожидает того же от всех присутствующих, в силу чего происходит диффузия, а тем самым и уменьшение ответственности. Диффузия ответственности позволяет объяснить каждый из следующих случаев. (1) Когда в помещение, где проходит эксперимент, из щели в стене неожиданно показывается дым, испытуемый, работающий в одиночестве, быстрее проявляет беспокойство и сообщает о происходящем находящемуся вне комнаты экспериментатору, чем испытуемый, работающий в паре, тем более когда второй испытуемый, являясь в действительности помощником экспериментатора, не уделяет инциденту никакого внимания. (2) Слыша, как в соседней комнате кто-то падает с лестницы и кричит от боли, на помощь ему бросаются 70% испытуемых, выполняющих задание в одиночестве, и только 40% тех, кто работает в паре.

К настоящему времени имеется множество данных, свидетельствующих о помощи, стимулирующих ее или препятствующих ей в результате влияния целого ряда особенностей ситуации. Однако эти результаты не намного приблизили нас к пониманию мотивации помощи, ибо индивидуальные различия остаются пока вне поля зрения исследователей. Исследователи оказались в высшей степени изобретательными в организации ситуационных обстоятельств и их варьировании. К сожалению, этого нельзя сказать о разработке ими теоретических конструктов, относящихся к сфере психологии личности, и о создании соответствующих диагностических методик.

## **5.2. Влияние мотивации на деятельность. Закон Йеркса—Додсона**

В разделах психологии, изучающих поведение человека под углом зрения эго эффективности и продуктивности, очень рано было признано важное значение мотивационного фактора. В самом деле, наряду со способностями мотивация является самой важной переменной, от которой зависит эффективность поведения. Велики различия в продуктивности людей, обладающих равными способностями, но неодинаковой мотивацией. В этом можно видеть проявление основной функции активации, которую выполняет мотивация.

Центральный процесс, опосредствующий влияние мотивации на результаты деятельности, – это процесс выбора цели индивидом. Мы называем этот процесс формированием цели.

Объектом-целью мотивации человека часто оказывается не уже существующий материальный объект (к примеру, пища или сексуальный партнер), а определенный уровень результатов, достичь которых собирается человек или достижения которых от него требует общество.

В экспериментальном плане некоторый свет на процесс формирования цели был пролит в работах, посвященных уровню притязаний. Многие исследования в области генетической психологии показали генез этого процесса. Известно, что трехлетние дети любят рисовать каракули, они просто чертят какие-то линии и явно получают удовольствие от этого. Их мотивация, таким образом вызывает у них целый ряд моторных реакций.

Рассмотрим теперь исследования уровня притязаний, в которых были подвергнуты систематическому изучению некоторые аспекты формирования цели.

Наиболее фундаментальной работой в этой области является исследование Хоппе (1930), осуществленное под руководством К.Левина. Прежде всего Хоппе показал, что успех и неудача не могут быть определены в объективных терминах. Испытуемые, приступая к работе, ставят перед собой *конкретную* цель: они хотят и стремятся достичь определенного уровня результатов. Это и есть их уровень притязаний – то, к реализации чего они стремятся. Соотношением между уровнем конкретных притязаний и фактическим уровнем исполнения и определяется

качественная оценка результатов деятельности, т.е. успех или неуспех деятельности. В одном из опытов Хоппе от испытуемого требовалось набрасывать кольца на крючки, закрепленные на ленте, передвигающейся перед ним с установленной скоростью. Оказалось, что один и тот же объективный результат (10 наброшенных колец из 16) может быть успехом для одного и неудачей для другого; и то, что может быть успехом в одном случае, при других обстоятельствах может оказаться неудачей. Более того, полученный результат является успехом или неудачей лишь в той мере, в какой он расценивается испытуемым как его личное достижение, а не как, скажем, случайность. Таким образом, для каждого испытуемого зона деятельности, в рамках которой он в состоянии оценивать свой результат как успех или неудачу, достаточно ограничена и более или менее специфична. За пределами этой зоны, т.е. когда задачи становятся либо слишком трудными, либо слишком легкими, результат расценивается в зависимости от природы самой задачи.

В экспериментах Хоппе проводил различие между реальной и идеальной целями, которые испытуемые часто смешивают при определении уровня своих притязаний. Большее или меньшее постоянство колебаний уровня притязаний в зависимости от эффективности деятельности по Хоппе как-то связано с динамической структурой «Я». Сначала этот факт привлек к себе внимание Хоппе в связи с постоянством некоторых интраиндивидуальных закономерностей изменения начального уровня притязаний. Например, испытуемый 19, который терпел неудачу за неудачей и был вынужден снижать всякий раз свой уровень притязаний в процессе испытаний, приступал к каждой новой задаче, имея более высокий уровень притязаний, чем у остальных испытуемых. Напротив, испытуемый 14, добившийся известных успехов, приступал к каждому испытанию с самым низким уровнем притязаний.

Но более важным, чем начальный уровень, является изменение уровня притязаний в результате ознакомления с реальными результатами. В целом в условиях нашей культуры уровень притязаний повышается после успеха и снижается после неудачи.

**Оптимум мотивации. Закон Йеркса – Додсона.** Идея оптимума мотивации появилась очень давно. Психологи разных стран признавали, что интенсивная стимуляция отрицательно сказывается на нашей эффективности. Так, было показано, что, когда активация становится чрезмерной, эффективность человека ухудшается, появляются признаки дезорганизации и ослабления контроля. Однако экспериментальное доказательство существования оптимума мотивации было получено гораздо позже ввиду трудностей экспериментального изучения эмоций. Первые работы, в которых был выявлен этот оптимум, не касались собственно эмоции, но они установили зависимость между показателем активации и качеством исполнения.

Было выявлено, что оптимум мотивации изменяется при каждой задаче. Йеркс и Додсон провели в 1908 г. важный эксперимент, который дал одинаковые результаты на крысах, цыплятах, кошках и человеке. Задача состояла в различении двух яркостей, при этом один из ответов произвольно оценивался как неправильный. Задача была более или менее сложной и предполагала три уровня трудности различения. Кроме того, предусматривались три уровня мотивации, а именно: слабый, средний или сильный электрический удар как наказание за ошибки.

Показано, что в каждом случае имеется оптимум мотивации, при котором научение является наиболее быстрым. Однако результаты свидетельствуют также о том, что этот оптимум зависит от трудности задачи, поэтому **закон Йеркса – Додсона** можно сформулировать следующим образом: «С увеличением трудности задачи интенсивность наказания, определяющая оптимальную скорость научения, должна приближаться к пороговой величине». Это означает, что в случае трудной

задачи оптимум достигается при слабой мотивации, тогда как при легкой задаче он соответствует сильной мотивации. Очевидно, что при легкой задаче избыточная мотивация не вызывает нарушений поведения, но такая возможность возникает при трудных задачах.

Еще одним подтверждением этого закона являются результаты Патрика (1934), полученные на человеке. Испытуемого помещали в кабину с четырьмя дверями, из которой он должен был как можно быстрее найти выход. Для этого нужно было определить дверь, которая не запиралась, причем место искомой двери менялось в случайном порядке, но никогда не повторялось два раза подряд. Следовательно, логического решения задачи не существовало, однако испытуемый мог найти более или менее рациональную стратегию. Если усиливали мотивацию испытуемого (в кабине сверху сыпались гвозди или пропускался слабый электрический ток через пол), решения становились менее рациональными, более стереотипными и в конечном счете неэффективными.

### **ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ**

- 1. Составьте логическую схему базы знаний по теме юниты.*

2. Вставьте в определение вместо заглавных букв А, Б, В, С пропущенные слова.  
 Потребность (в психологии) – состояние А, создаваемое испытываемой им Б в объектах, необходимых для его существования и В, и выступающее источником его С.

---



---

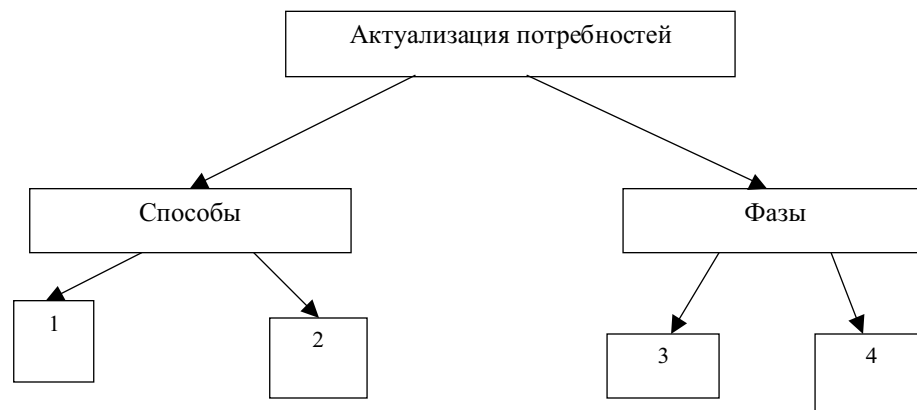


---



---

3. Вставьте в схему пропущенные элементы, обозначенные цифрами



4. Восстановите в таблице возможные классификации мотивов

№	Критерии	Классификация
1	личностная значимость	
2	место в иерархии	
3	смыслообразование	
4	предметное содержание	
5	уровень обобщенности	
6	степень осознанности	

5. Вставьте в схему пропущенные позиции



6. Восстановите пропущенные элементы схемы

Механизмы развития мотивации человека	
1.	
2.	Опосредствование
3.	
4.	
5.	Суммация

## ОСНОВЫ ОБЩЕЙ ПСИХОЛОГИИ

### ЮНИТА 6

#### ПСИХОЛОГИЯ МОТИВАЦИИ

Редактор Н.С. Потемкина  
Оператор компьютерной верстки А.Б. Кондратьева

Изд. лиц. ЛР № 071765 от 07.12.1998

НОУ "Современный Гуманитарный Институт"

Тираж

Сдано в печать

Заказ

Современный Гуманитарный Университет